

EC/ECO-324

**O PAPEL DAS MICROFINANÇAS COMO INSTRUMENTO PARA
REDUÇÃO DA POBREZA EM MOÇAMBIQUE**

Caso de Estudo: O Programa de Microfinanças da Africa Works

Paulo Jorge da Barca Alves

UNIVERSIDADE EDUARDO MONDLANE

Faculdade de Economia

Trabalho de Licenciatura em Economia

MAPUTO, Outubro de 2008

**O PAPEL DAS MICROFINANÇAS COMO INSTRUMENTO PARA
REDUÇÃO DA POBREZA EM MOÇAMBIQUE**

Caso de Estudo: O Programa de Microfinanças da Africa Works

Trabalho de Licenciatura apresentado à
Faculdade de Economia da Universidade
Eduardo Mondlane em cumprimento aos
requerimentos de candidatura ao grau de
licenciatura em Economia.

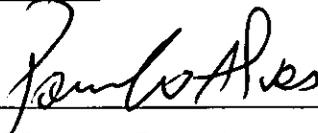
Paulo Jorge da Barca Alves

MAPUTO, Outubro de 2008.

DECLARAÇÃO

Declaro que este trabalho é da minha autoria e resulta da minha investigação. Esta é a primeira vez que o submeto para obter o grau de licenciatura, nesta instituição educacional.

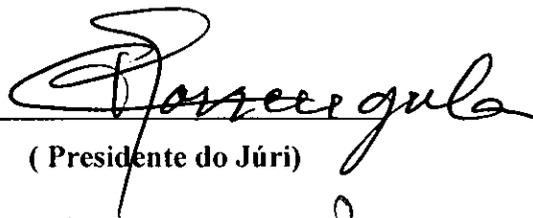
Maputo, 31 de Outubro de 2008



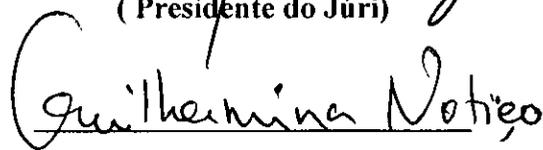
(Paulo Jorge da Barca Alves)

Aprovação do Júri

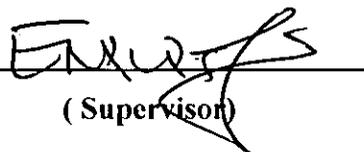
Este trabalho foi aprovado no dia 31 de Outubro de 2008 por nós, membros do júri examinador da Faculdade de Economia da Universidade Eduardo Mondlane, com nota de 15 valores.



(Presidente do Júri)



(Arguente)



(Supervisor)

DEDICATÓRIA

Aos meus pais: Jorge José Alves e Teresa Xavier da Barca Alves, que inculcaram em mim o gosto pelos estudos.

AGRADECIMENTO

Este trabalho significa o fim de um caminho que foi seguido pelo autor e um leque de pessoas que directa ou indirectamente contribuíram para a prossecução desta etapa de formação, a quem quero endereçar os meus melhores agradecimentos.

Começo por agradecer ao Dr. Eduardo Neves, que me acompanhou no processo de elaboração do referente trabalho.

Aos meus estimados colegas e amigos Ângelo Noronha, João Sibanda, Carlos Mendes, Nelson Maulate, Hilénio Truzão, Jaqueline Bastardo, Maximino Costumado, Patrícia Noronha, Castigo Castigo, Momade Megji e Momed Jamú, pela companhia ao longo destes cinco anos de formação.

Em especial, agradecer aos meus tios e tias Mário Xavier da Barca, Victor Xavier da Barca, Guerra Picardo, Francelina Lopes, Álvaro Noronha, Orlando Dias, Justina Martins, Francisca Barca e Ângela Lima pelo apoio moral que têm dado ao longo da minha vida.

Aos meus irmãos Reré, Tucha, Selma, Carlos Alberto, Joaquim Alves e primos Gito, Dino e Edinho, o meu *Kanimambo*.

Agradeço aos Docentes da Faculdade de Economia, pelo contributo científico durante esses cinco anos.

LISTA DE ABREVIATURAS

AKSM	Associação Kwaedza Simukai Manica
ATM	Caixa Automática
BdM	Banco de Moçambique
BIM	Banco Internacional de Moçambique
BM	Banco Mundial
BOM	Banco de Oportunidades de Moçambique
CARE	Cooperativa para Assistência e Ajuda Internacional
CCCP	Caixas Comunitárias de Crédito e Poupança
CMN	Caixa das Mulheres de Nampula
CRER	Programa de Crédito para Empresários Rurais
CRESCE	Crédito Sustentável para o Crescimento dos Empresários
EDR	Estratégia de Desenvolvimento Rural
FARE	Fundo de Apoio a Reabilitação da Economia
FCC	Fundo de Crédito Comunitário
FDC	Fundo de Desenvolvimento para a Comunidade
FRELIMO	Frente de Libertação de Moçambique
GCAP	Grupo Consultivo para Assistência aos Pobres
GAPI	Sociedade de Promoção de Pequena Indústria
GPE	Gabinete de Promoção de Emprego
GTZ	Gabinete de Apoio Técnico Alemã
IMFs	Instituições de Microfinanças
INE	Instituto Nacional de Estatística
IPC	Internationale Projekt Consult
IRAM	Institut de Recherch et des Application des Methodes de Development
MEDA	Mennonite Economic Development Associates
MPD	Ministério de Planificação e Desenvolvimento
ONGs	Organizações não governamentais
PAE	Programa de Acção Económica
PNUD	Programa das Nações Unidas para Desenvolvimento
PARPA	Plano de Acção para Redução da Pobreza Absoluta
PPI	Plano Prospectivo Indicativo
PRE	Programa de Reabilitação Económica
PRES	Programa de Reabilitação Económica e Social
PRU	Programa de Reabilitação Urbana
PVD	Países em Vias de Desenvolvimento
SOCREMO	Sociedade de Crédito de Moçambique
SMFs	Serviços Micro Financeiros
TCHUMA	Cooperativa de Crédito

UGC
USAID

União Geral Das Cooperativas
Agência para o Desenvolvimento Internacional dos Estados Unidos

SUMÁRIO

A actividade de microfinanças pode ser conceituada como oferta de serviços financeiros para população de baixa renda que, normalmente, não tem acesso a esses serviços no sistema financeiro tradicional. O conceito amplo de serviços financeiros inclui empréstimo, poupança, seguro, etc.

O presente trabalho pretende mostrar o impacto das microfinanças, cujo foco, é o financiamento a microempreendedores de baixa renda, para aplicação na sua actividade profissional e no melhoramento do bem-estar. Para tal, foram traçadas duas classes de objectivos: gerais e específicos. O objectivo geral deste trabalho assenta na análise do papel das microfinanças, como instrumento para a redução da pobreza em Moçambique. Com este intuito, o trabalho analisará o funcionamento da Africa Works, uma instituição de microfinanças (IMF) que opera no país a mais de 10 anos.

O trabalho concluiu, que a oferta de serviços financeiros a microempreendedores de baixa renda, tem efeito positivo na economia e nas condições sociais da população abrangida, embora ainda não efectivo para todos os moçambicanos mergulhados na pobreza.

Recomenda-se, a expansão dos serviços financeiros para as zonas rurais através da intervenção do Governo, maior integração das IMFs no sistema financeiro formal, introdução de novos produtos financeiros por parte das IMFs, porque, além de reforçar o vínculo com os clientes, estes asseguram maior autonomia financeira das IMFs em prol dos mais desfavorecidos.

Lista de Tabelas

Tabela 1: Dados Anuais da Africa Works 2000-2007 (Valores Em Dólares).....	42
---	----

Lista de Gráficos

Gráfico 1: Distribuição de Agências Bancárias por Províncias.....	22
Gráfico 2: Distribuição dos Operadores de Microfinanças no País.....	29
Gráfico 3: Evolução dos Clientes Activos das IMFs nos anos 2005-2006.....	31
Gráfico 4: Carteira de Activos de Clientes das IMFs nos anos 2005-2006	32

ÍNDICE

Declaração.....	ii
Aprovação do Júri	ii
Dedicatória.....	iii
Agradecimento.....	iv
Lista de Abreviaturas	v
Sumário	vii
Lista de Tabelas	viii
Lista de Gráficos.....	viii
Índice.....	ix
CAPITULO 1: NOTAS INTRODUTÓRIAS.....	1
1.1. Introdução	1
1.2. Justificação do Tema.....	3
1.3. Objectivos	4
<i>Geral</i>	4
<i>Específicos</i>	4
1.4. Hipóteses:.....	4
1.5. Definição do Problema	4
1.6. Metodologia	6
1.7. Estrutura.....	7
CAPITULO 2: ENQUADRAMENTO TEÓRICO.....	8
2.1. Conceitos: Microcrédito, Microfinanças	8
2.2. Características dos clientes das microfinanças	9
2.3. Produtos Microfinanceiros.....	10
2.4. Conceitos e percepções da pobreza e a sua ligação com Microfinanças	12
CAPITULO 3: BREVE HISTÓRICO DO MICROCRÉDITO E DAS MICROFINANÇAS NO MUNDO.....	15
3.1. Origens do Microcrédito.....	15
3.2. Evolução das Microfinanças	17
3.3. Os Mecanismos de Ligação entre Microfinanças e o Alívio da Pobreza	18
CAPITULO 4: MICROFINANÇAS EM MOÇAMBIQUE.....	21

4.1. Sistema Financeiro em Moçambique: Breve Caracterização	21
4.2. Enquadramento Legal de Microfinanças em Moçambique	23
4.3. Acesso ao Mercado Financeiro.....	24
4.4. Evolução de IMFs em Moçambique	26
4.4. Necessidade de IMFs em Moçambique	32
CAPITULO 5: ESTUDO DE CASO	35
5.1 Historia.....	35
5.2 Descrição das Operações	37
5. 2.1 Definição dos Grupos Avaliados e dos seus Empréstimos.....	38
5.3. Perfil dos Clientes	40
5.4. Impacto do Crédito no negocio e no nível de rendimento do agregado familiar dos tomadores de crédito	41
CAPITULO 6: CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES	44
7. Referências Bibliográficas	46
8. ANEXOS	50

Capítulo 1: Notas Introdutórias

1.1. Introdução

“Se procuramos uma única acção que possibilite os pobres o triunfo sobre a pobreza, eu indicaria o crédito, [pois] o dinheiro representa o poder.”

(Yunus, 1994 apud Vincent, 2005)¹

Yunus (1994 apud Vincent, 2005) pretende mostrar que os pobres têm acesso reduzido aos serviços financeiros, tanto que, têm a tendência de se tornar mais pobres pois estes não conseguem ter capital suficiente para financiar actividades geradoras de rendimento de forma a melhorar o seu *modus vivendus*. Para Yunus (1994 apud Vincent, 2005), se os pobres tivessem acesso ao crédito, teriam maior oportunidade de melhorar o seu padrão de vida, na medida em que poderiam se encaixar em alguma actividade que lhes pudesse dar algum rendimento, principalmente através do auto emprego.

Os pobres necessitam de serviços financeiros que sejam convenientes, flexíveis e acessíveis. Dependendo das circunstâncias, os pobres não desejam apenas empréstimos, mas também poupança, seguros e acesso a transferências de valores. Quando os pobres têm acesso a serviços financeiros, os seus activos e rendimentos aumentam, assim como sua protecção ante choques externos, como secas, cheias, epidemias, entre outros. Famílias pobres, usam microfinanças para mover-se além da subsistência diária, fazendo provisões para o futuro: investem em melhor nutrição, em habitação, saúde e educação (GCAP², 2004).

Na ausência de sistemas formais de financiamento, os pobres recorrem a instrumentos informais de financiamento para obter recursos, com vista a realizar actividades que lhes possam gerar rendimentos. No entanto, a alternativa de serviços informais de

¹ Considerado pela literatura Microfinanceira como sendo o Pioneiro do Microcrédito.

² Grupo Consultivo para Assistência aos Pobres, grupo pelas Nações Unidas para dar assistência aos pobres principalmente nos países subdesenvolvidos.

financiamento não consegue, por si só, melhorar o estado de privação das populações mais carentes.

Para Costa (2001) apud Silva (2002), a vantagem de um programa formal de microfinanças está relacionada com a possibilidade de fornecer crédito aos pobres que anteriormente, para conseguirem algum empréstimo no intuito de se auto-empregar ou se tornar micro-empresários, necessitavam de se voltar aos agiotas³, pois, os bancos normais lhes negavam crédito. Para Robinson (2002) apud Vincent (2005), cerca de 90% dos indivíduos dos países em via de desenvolvimento (PVDs) não têm acesso aos serviços microfinanceiros (SMFs), tanto para créditos bem como para poupanças, possibilitando a persistência da pobreza e fraco desenvolvimento económico.

Segundo o Banco Mundial (2004), na maioria dos PVDs, uma parte substancial da população é pobre, com pouca probabilidade de se beneficiar de serviços bancários. As microfinanças são frequentemente vistas como um sector marginal, ou seja, uma actividade de desenvolvimento que diz respeito a doadores, governos, ou investidores com consciência social, mas não como parte integral do sistema financeiro de um país. Todavia, elas só atingirão o máximo número de pobres quando forem integradas ao sistema financeiro.

É claro que o crescimento económico não é a única arma nessa luta. A simples redistribuição do rendimento, ou seja, retirar dinheiro dos ricos e dar aos pobres, seja sob forma monetária bem como benfeitorias pode, e talvez deva, possuir um papel importante nessa luta para melhorar as condições para os mais necessitados. Se apenas o crescimento económico não é condição suficiente para solucionar o problema da pobreza, torna-se necessário a procura de novas formas para amenizar a situação de miséria nos países afligidos. Várias são as opções existentes no sentido de reduzir a desigualdade. Elas vão

³ Athmer et al. (2006) define agiotas como indivíduos que concedem créditos individuais em valores que variam desde algumas centenas de dólares até a uns milhares. Usam frequentemente como garantias a boa reputação do tomador, cheques pós-datados e haveres pessoais e praticam taxas de juros de aproximadamente 20% ao mês ou mais, e os prazos de reposição podem ir até três meses. Em regra geral, os juros são pagos mensalmente e não aceitam reembolsos parciais.

desde os esquemas de renda básica ou mínima, ou seja, doações em dinheiro aos pobres, até as microfinanças, que visam fornecer serviços financeiros especialmente desenhados para suprir as necessidades dos mais carentes (Silva, 2002 apud Basso e Pinho 2000).

1.2. Justificação do Tema

A problemática da pobreza tem sido o foco de vários debates no seio político, social, económico e académico moçambicano, mostrando portanto, que a pobreza é um assunto transversal em todo o processo de desenvolvimento e crescimento de Moçambique. Várias são as estratégias e programas que têm sido traçadas no país no sentido de fazer face a pobreza dentre as quais o PARPA I e II, Planos Quinquenais, Melhoramento da Rede Sanitária e Educação, entre outros. Estes planos e estratégias concentram-se na busca de instrumentos capazes de potenciar o alívio da pobreza das populações.

As microfinanças são vistas como uma forma moderna e dinâmica de combate a pobreza. Segundo Otero (1999), as microfinanças permitem que os pobres criem auto emprego, criem capital produtivo, protejam o capital de que dispõem, apreendem a lidar com o risco e evitem a perda de capital, possibilitando, que estes criem sua própria riqueza, melhorem o seu padrão de vida e reduzam a sua vulnerabilidade contra choques.

Em Moçambique, microfinanças é uma indústria em franco crescimento. No entanto, as IMFs têm surgido de forma individual, sem estar integradas no sistema financeiro formal, o que limita o seu papel no combate a pobreza. Muitos têm sido os estudos efectuados sobre as microfinanças e a pobreza, no entanto, na sua maioria, estes estudos não efectuam uma análise profunda das ligações dinâmicas entre as microfinanças e a pobreza no país. Este estudo, visa realizar um diagnóstico do papel de microfinanças como instrumentos de combate a pobreza, de forma a possibilitar a identificação dos mecanismos pelos quais possam se maximizar os benefícios das microfinanças para os mais carentes. A presente pesquisa justifica-se pela importância que o *microcrédito e as*

microfinanças têm assumido como um instrumento imperioso para a redução da pobreza no país.

1.3. Objectivos

Geral: Analisar o papel e o impacto económico dos serviços microfinanceiros na redução da pobreza em Moçambique;

Específicos:

- (i) Descrever as características das IMFs e seus serviços e produtos;
- (ii) Analisar a evolução, distribuição territorial e características das IMFs em Moçambique;
- (iii) Avaliar os serviços microfinanceiros oferecidos pela Africa Works;

1.4. Hipóteses:

Hipótese 1: *as microfinanças possibilitam o empoderamento dos pobres e por via disso asseguram a redução da pobreza em Moçambique.*

Hipótese 2: *Os instrumentos financeiros oferecidos pelas instituições de microfinanças garantem o aumento de renda dos mais pobres.*

Hipótese 3: *Apesar do potencial das microfinanças para o alívio da pobreza, em Moçambique as IMFs ainda são pouco efectivas na redução da pobreza.*

1.5. Definição do Problema

No âmbito dos estudos qualitativos e quantitativos efectuados sobre o perfil da pobreza em Moçambique, o acesso ao crédito é realçado como umas das principais preocupações,

visto que os serviços formais de financiamento, devido as suas características específicas, marginalizam de certa forma as populações mais carentes, e o serviços informais de financiamento, em muitos casos, aumentam o estado de carência dos mais pobres.

Segundo o PARPA II (2006), coloca-se como um dos principais desafios para a redução da pobreza no país, no contexto do pilar do desenvolvimento económico, a modernização e expansão do sistema financeiro, mediante a criação de novos instrumentos e maior cobertura regional, especialmente nas zonas rurais, com o objectivo de aumentar as poupanças e a disponibilidade de crédito, realçando desta forma a necessidade de desenvolver serviços de Microcrédito e Microfinanças integrados no sistema financeiro formal de forma a mitigar as dificuldades de acesso ao crédito por parte dos mais pobres.

Para que se concretize este objectivo, torna-se necessário analisar os meios pelos quais possam se potenciar os efeitos benéficos das Microfinanças e do Microcrédito na geração de rendimento para os pobres. O problema a ser estudado não se refere apenas a integração destes instrumentos nos programas de redução da pobreza, mas também mostrar que se os pobres tiverem maior acesso aos produtos e serviços microfinanceiros sustentáveis, podem, por si mesmos, sair da pobreza a que estão mergulhados.

Neste contexto, surge a seguinte questão de partida: *Até que ponto as microfinanças poderão propiciar a redução da pobreza em Moçambique?*

1.6. Metodologia

A presente pesquisa obedeceu o método indutivo através da análise de um caso particular de uma IMF, o caso da Africa Works, para alcançar conclusões mais generalistas sobre papel e o impacto económico que as microfinanças exercem no alívio da pobreza no país. Quanto ao procedimento utilizado, a pesquisa compreende o método monográfico que consiste numa análise profunda dos aspectos segundo os quais o problema em estudo pode materializar os objectivos delineados pela pesquisa.

A colecta de dados baseou-se na recolha de dados secundários sobre o número de instituições de IMFs, o número de clientes das IMFs, o volume da carteira de activos das IMFs e os níveis de incidência da pobreza no país em material bibliográfico e estatístico existente em livros, documentos importantes do Governo como PARPA I E II, Estratégias de Desenvolvimento Rural (EDR), Planos Quinquenais, Anuários Estatísticos do Instituto Nacional de Estatísticas (INE), Relatórios Anuais do Banco de Moçambique, publicações do *Mozambique Microfinance Facility*, PNUD, de algumas Instituições de Microfinanças em Moçambique e um conjunto de relatórios, textos teóricos e informações relevantes retiradas da Internet.

No âmbito do estudo de caso o autor serviu-se de dados primários e secundários. A recolha de dados secundários foi feita com base na exploração de uma série de documentos adquiridos nos arquivos na Africa Works, enquanto que, os dados primários foram colhidos com base num questionário que o autor realizou a alguns técnicos seniores e gestores de crédito da instituição em estudo. De salientar que o questionário e entrevistas foram administrados pelo autor do trabalho e continham perguntas abertas relevantes para o estudo (ver o anexo). Grande parte do questionário realizado foi feito no distrito de Chókwe e as restantes em Manhiça e Maxixe devido a disponibilidade laboral do autor.

Os dados obtidos pela pesquisa permitiram a análise do funcionamento da instituição e da metodologia implementada na concessão de crédito por um período de sete anos (2000 –

2007). Recorrendo as ferramentas das estatísticas descritivas, a pesquisa analisou a evolução dos clientes, a carteira de activos e a sustentabilidade da instituição através da comparação dos volumes de crédito e de reembolsos.

1.7. Estrutura

Na prossecução da discussão e apresentação do problema em estudo e com vista ao alcance dos objectivos traçados, a presente pesquisa obedece a seguinte estrutura de análise: Capítulo I, apresenta as notas introdutórias, a identificação dos objectivos e hipóteses da pesquisa, a justificação do tema, a definição do tema e a descrição da metodologia utilizada; Capítulo II, é efectuada a revisão da literatura existente relacionada com o tema em análise; Capítulo III, efectua a contextualização das microfinanças a nível mundial; Capítulo IV, faz a análise do surgimento, evolução das microfinanças em Moçambique; o Capítulo V, apresenta a análise efectuada sobre o funcionamento da Africa Works no período de 2000-2007 e, por último, o Capítulo VI apresenta as conclusões e recomendações do autor.

Capítulo 2: Enquadramento Teórico

2.1. Conceitos: Microcrédito, Microfinanças

Na definição de Barone (2002), o microcrédito é a concessão de crédito de baixo valor a pequenos empreendedores informais e microempresas sem acesso ao sistema bancário tradicional.

Para Silva (2000), microcrédito significa a realização de micro-empréstimo financeiros feitos aos pobres com a finalidade de torna-los auto-empregados e, se possível, micro-empresários de sucesso. Seu objectivo é reduzir a pobreza de um modo geral e também o desemprego. Tais empréstimos são realizados por órgãos especializados, as chamadas Instituições de Microfinanças.

Em termos práticos, portanto, o microcrédito é desenvolvido com: a) focalização nos pobres e nos microempreendedores de baixa renda; b) empréstimos de pequenos valores médios; e c) ausência de garantias reais.

Segundo Ledgerwod (1999), microfinanças é uma abordagem de desenvolvimento económico projectada para beneficiar pessoas de baixa renda e recorre à provisão de serviços financeiros que podem incluir crédito, poupanças, seguro e serviços de pagamento.

As microfinanças referem-se às facilidades de empréstimos e poupanças que instituições como bancos rurais, cooperativas de crédito e ONGs concedem para negócios de pequena escala (Llanto, 2001 apud Cacio, 2001). As microfinanças são especializadas no fornecimento de serviços financeiros àqueles que não têm acesso a serviços oferecidos pelos bancos comerciais, servindo assim como um meio para o empoderamento do pobre e por conseguinte permitir a ocorrência do desenvolvimento. A ideia subjacente é a de que com acesso aos microcréditos e outros serviços financeiros sem a imposição de exigências rígidas de colaterais e de muita informação acerca do negócio dos clientes

alvo, os indivíduos de baixa renda poderão aceder a recursos e investir em pequenos negócios e, por conseguinte, escaparem da pobreza.

Segundo Yunus (2002), microfinanças refere-se a serviços financeiros mais amplos que o microcrédito, o qual passa a se constituir numa modalidade das microfinanças. O microcrédito volta-se, então, para o financiamento de actividades produtivas da população de baixa renda e as microfinanças se apresentam como uma evolução da percepção de que é possível, além de emprestar dinheiro, fornecer serviços financeiros aos pobres, tais como a captação de poupança, seguro e outros produtos. O conceito de microfinanças incorpora e amplia o conceito de microcrédito.

2.2. Características dos clientes das microfinanças

A principal característica comum dos clientes das microfinanças prende-se às dificuldades de acesso ao crédito bancário convencional. Na maioria dos casos, essas dificuldades relacionam-se com a exigência de instituições financeiras para a concessão de créditos (registro formal dos empreendimentos, apresentação de garantias reais, comprovação de facturamento e/ou renda, etc.). Além disso, factores como a ausência de informações (e a indisponibilidade de tempo para obtê-las), a falta de documentação básica e o distanciamento sócio-cultural dos bancos em relação a pessoas de baixa renda contribuem para limitar o acesso dos microempreendedores ao sistema financeiro convencional.

Apesar dessa característica comum, os clientes das microfinanças abrangem um conjunto amplo e diversificado, envolvendo trabalhadores autónomos, empreendimentos informais (individuais, familiares ou comunitários), cooperativas e associações de produtores e microempresas de todos os sectores de actividade económica. Essa diferenciação exige do sector de microfinanças, o desenvolvimento de uma gama ampla e diversificada de produtos, adequados às características de cada segmento da cliente (Nichter, 2002).

2.3. Produtos Microfinanceiros

Os produtos microfinanceiros podem ser divididos em duas categorias: (i) produtos de microcrédito e (ii) Outros produtos financeiros.

(i) Productos de Microcrédito

O microcrédito pode assumir diversas formas, de acordo com a finalidade para a qual é empregado, os prazos e as condições de repagamento e outras características. Segundo Nichter (2002), os produtos de microcrédito mais conhecidos são:

1. Crédito para capital circulante: É a forma mais “tradicional” de microcrédito. Trata-se de um empréstimo de pequeno valor e curto prazo, destinado a compra de mercadorias para a revenda (no caso de microcomerciantes) e de matéria-prima e insumos, no caso de outros sectores. Em geral, o repagamento desse tipo de empréstimo ocorre em períodos de no máximo de 6 meses, o que o torna mais atraente para actividades que permitam um retorno rápido de capital;
2. Desconto de cheques: É uma variante do crédito para capital circulante e consiste no desconto antecipado de cheques pré-datados emitidos por clientes do empreendedor. Essa modalidade de crédito permite ao empreendedor ampliar a comercialização de seus produtos e serviços (através da flexibilização das formas de pagamento) sem prejuízo da sua liquidez de curto prazo;
3. Crédito para investimento: Esse tipo crédito destina-se a financiar pequenos investimentos, tais como a aquisição ou reparação de máquinas, equipamentos, instrumentos de trabalho e meios de locomoção utilizados no empreendimento, reforma ou ampliação de instalações, etc. Em geral, essa modalidade de crédito envolve valores maiores e prazos de amortização mais longos que o crédito para capital de circulante;
4. Cartão de crédito: É utilizado pelo cliente de uma IMF para comprar mercadorias e/ou insumos de fornecedores cadastrados junto a essa instituição. Como ocorre no caso dos

cartões de crédito convencionais, o cliente pode optar por pagar integralmente a factura mensal ou realizar um pagamento mínimo e refinanciar o saldo devedor;

5. Crédito para abertura de novos negócios: Essa modalidade de crédito direcciona-se a pessoas ou grupos que desejam criar um empreendimento. A metodologia para a concessão desse tipo de crédito difere em alguns aspectos daquela adoptada nas outras modalidades de microcrédito. Em geral, considera-se necessário que os candidatos a esse tipo de crédito participem de uma capacitação prévia, na qual desenvolvam suas características pessoais empreendedoras, incorporem conceitos e técnicas gerenciais básicas e formulem um plano de negócios.

(ii) Outros produtos microfinanceiros

Ainda segundo (Nichter, 2002), existem os seguintes produtos microfinanceiros:

6. Poupança: A captação e gestão da poupança constituem-se, junto ao microcrédito, na actividade mais importante do sector microfinanceiro. De acordo com um estudo do Banco Mundial, o número de poupadores com recursos investidos em IMFs supera, no plano internacional, em mais de 3 vezes o número de mutuários dessas instituições. Além de reforçar o vínculo com o cliente, a captação de poupança assegura às IMFs uma maior autonomia financeira, bem como uma elevação da rentabilidade, através da internalização do multiplicador financeiro;

7. Micro-seguros: À semelhança das instituições financeiras tradicionais, IMFs de diversos países têm passado a actuar na área de seguros, oferecendo diferentes tipos de micro-seguros (vida, saúde, propriedade, etc). Os micro-seguros podem estar vinculados ao microcrédito (caso dos seguro de vida, que além do valor pago às famílias, cobre o saldo devedor de mutuários falecidos) ou ser ofertado independentemente deste;

8. Avalização de Créditos: Um dos principais obstáculos para a obtenção de crédito bancário pelos microempreendedores (inclusive para os registrados legalmente) consiste

na dificuldade de apresentação das garantias reais exigidas pelos bancos. Para superar esse obstáculo, as IMFs podem avaliar o crédito, assumindo (integral ou parcialmente) as garantias exigidas pelos bancos. Esse produto adequa-se a microempreendimentos mais estruturados, que atendam aos demais requisitos necessários à obtenção do crédito bancário (Nichter, 2002).

2.4. Conceitos e percepções da pobreza e a sua ligação com Microfinanças

A pobreza é um fenómeno universal, com dimensões diferentes em cada país ou região, e com diferentes interpretações por parte de quem procura analisa-la, variando entre conceitos económicos, sociológicos e ainda percepções individuais sobre o que é ser pobre e quando é que uma pessoa realmente é pobre. O conceito de pobreza é muito controverso, pois este é um fenómeno multidimensional, pelo que não existe uma definição única e capaz de descrever todas as características a ela relacionadas.

Segundo Sen (2000), a pobreza pode ser definida como uma privação das capacidades básicas de um indivíduo e não apenas como uma renda inferior a um patamar pré-estabelecido.

Segundo Chiconela (2004), a pobreza é a falta de rendimento, em dinheiro ou em espécie, necessário para satisfazer um conjunto de necessidades alimentares básicas, ou necessidades calóricas mínimas.

Nas últimas décadas, o conceito de pobreza abarca outros aspectos sociais tais como o isolamento, a vulnerabilidade, a exclusão social, a propriedade de um corpo fraco e doente, a humilhação, a falta de poder em relação aos demais cidadãos, entre outras. Esta abordagem qualitativa da pobreza adopta uma visão holística do problema ao invés de uma visão simplesmente quantitativa (Silva 2002 apud Hulme e Mosley, 2002).

Em Moçambique, a definição geralmente aceite é a usada no PARPA II (2006), segundo o qual, a pobreza é a incapacidade dos indivíduos de assegurar para si e para os seus

dependentes um conjunto de condições básicas mínimas para a sua subsistência e bem estar, segundo as normas da sociedade.

Para Remenyi (1997), a pobreza não é apenas um fenómeno económico e quantitativo, mas está inteiramente relacionado com assuntos estruturais de um determinado país. Actualmente, tem sido debatido o fornecimento de serviços financeiros para os pobres e a capacidade de esses serviços terem algum impacto na redução da pobreza. Os “pobres” não são uma massa homogénea, mas um enorme grupo heterogéneo de consumidores, produtores, economizadores, investidores, inovadores e agentes económicos adversos ao risco.

A mitigação da pobreza é excepcionalmente um assunto de simplesmente melhorar o acesso aos serviços financeiros. Por outro lado, é reconhecido que se forem dadas oportunidades a pessoas com baixo rendimento, para desenvolverem o seu negócio, poderão inverter as condições predeterminadas da herança da pobreza. Por outro lado, é necessário combinar estratégias de redução de pobreza a nível local, com estratégias sectoriais com os intermediários que trabalham com os “pobres” e ao nível macro. As dúvidas mais pertinentes são como quais as maneiras mais eficientes de combinar tais estratégias (Hulme and Mosley, 1996).

A microfinança oferece o acesso a serviços financeiros e não-financeiros a pessoas com baixo rendimento, que desejam obter dinheiro para começar ou para desenvolver actividades geradoras de rendimento. Tal como o nome sugere, os empréstimos e poupanças dos indivíduos mais pobres são pequenos. A microfinança adquiriu o estatuto de reconhecer que os micro-empresários e alguns dos clientes mais pobres podem ser “bancáveis”, isto é, eles podem pagar em prazos os empréstimos e os juros e também economizar algum dinheiro, desde que os serviços financeiros sejam personalizados, de forma a preencherem as suas necessidades. A microfinança como método criou produtos financeiros que são estruturados de tal forma, que permitem que as pessoas com baixos recursos passem a ser clientes de intermediários bancários (Marr, 1999 apud Murray e Baros, 2002). O sector comercial bancário falhou em reconhecer as forças das instituições

financeiras paralelas a “nível local” (por exemplo: agiotas, casas de penhores, cooperativas, ONGs) e as vantagens comparativas de alguns métodos para conceder empréstimos e amortizações que se praticam no sector paralelo.

Factores sociais, como a pressão da sociedade, funcionam como incentivos de coacção ao pagamento das amortizações de empréstimos. Nalguns casos, observa-se que tais esquemas de endividamento colectivo têm taxas de amortização mais altas e custos de transacção mais baixos. Por conseguinte, podem fornecer mecanismos-chave para o desenvolvimento dos serviços de microfinança para os grupos mais pobres.

Como resultado o sector da microfinança está a crescer, existindo um grande potencial de desenvolvimento.

Capítulo 3: Breve Histórico do Microcrédito e das Microfinanças no Mundo

Será discutido neste capítulo a origem do microcrédito bem como a evolução da indústria microfinanceira no mundo. Em seguida procurar-se-á mostrar a relação e mecanismos de ligação entre as microfinanças e a pobreza e por fim, o capítulo terminará com uma conclusão.

3.1. Origens do Microcrédito

Segundo Tannuri (2001), as origens microcrédito remontam ao século XIX. Data desse século o surgimento na Europa das primeiras iniciativas de crédito popular (cooperativas de crédito, caixas populares, bancos comunitários, etc.), que visava possibilitar o acesso ao crédito de segmentos da população mais pobres (camponeses, operários, artesãos, etc.). Com o tempo, essas iniciativas disseminaram-se, passando a se reproduzir também fora do continente europeu (especialmente no Canadá e nos Estados Unidos).

Segundo Dantas (2000), Silveira (2001) apud Nichter *et al* (2002) no início da década de 1970, em vários dos programas de crédito difundidos na América Latina já prefigurava diversos aspectos dos modelos actuais de microcrédito, sendo considerado a título de exemplo, o programa de crédito desenvolvido no nordeste brasileiro como umas das primeiras experiências modernas de microcrédito.

Não obstante, não cabem dúvidas de que o principal marco referencial na história do microcrédito e o que mais contribuiu para a sua configuração actual é o *Grammen Bank* de Bangladesh. Criado em 1976, o *Grammen Bank* teve sua origem em uma iniciativa pessoal do seu fundador, o professor de economia Muhammad Yunus, que, com recursos próprios e ajuda de seus alunos, iniciou a concessão experimental de créditos a pessoas pobres, para serem utilizados em actividades produtivas. O êxito inicial desses experimentos, particularmente no tocante ao repagamento dos créditos, permitiu ao *Grammen Bank* ir progressivamente expandindo as suas actividades, através da capitalização própria e da captação de doações e investimentos externos. Esse

crescimento levou o *Grammen Bank* a tornar-se em alguns anos a maior instituição financeira de Bangladesh, bem como o principal modelo de referência para a disseminação do microcrédito em escala mundial. Além de mostrar a viabilidade financeira do microcrédito, a experiência do *Grammen Bank* destaca-se pelas suas inovações metodológicas, como a introdução do grupo solidário⁴, como forma de garantia dos empréstimos (Amaral, 2005).

Inspirado na experiência do *Grammen Bank* e de outras iniciativas pioneiras (como o *Bank Rakyat* da Indonésia), o microcrédito disseminou-se, durante as décadas de 1980 e 1990 por diversos países da Ásia, África e América Latina, graças à acção de governos, ONGs, instituições privadas, organismos multilaterais e agências de cooperação internacional. No caso da América Latina, especial destaque deve ser dado à actuação da ACCION Internacional organização não governamental de origem norte-americana fundada em 1961, que desempenhou um papel importante na disseminação do microcrédito e sua adaptação às condições latino-americanas, tendo participado da construção de algumas das mais importantes experiências de microcrédito existentes na região, como o *BancoSol* da Bolívia e o *Crediamigo* no Brasil.

O microcrédito desenvolve-se actualmente como parte daquilo que se adoptou chamar mais recentemente de indústria de microfinanças. Essa "indústria" constitui-se, na verdade, na percepção gerada junto ao próprio Sistema Financeiro e entre os analistas, a partir da experiência do microcrédito, de que é possível oferecer serviços financeiros aos pobres, criando um novo nicho de mercado a ser explorado (Barone, 2002).

⁴ Também designado por Colaterais Sociais. Neste sistema, formam-se grupos emprestadores, os quais respondem conjuntamente pelo pagamento da dívida contraída no caso de inadimplência de algum dos membros do grupo. Esse mecanismo possui a vantagem de diminuir os riscos do empréstimo, reduzindo a assimetria de informações que se apresenta como um importante desafio no desenho de programas de crédito e Microcrédito (Stiglitz e Weiss, 1981, Braga, 1999).

3.2. *Evolução das Microfinanças*

Os movimentos da microfinanças desenvolveram-se em muitos programas de campo conduzidos nos anos 70 na Ásia, América Latina e África, provando que as populações com baixo rendimento que desejavam fundar ou desenvolver uma microempresa, estavam preparadas para amortizar os seus micro-empréstimos ao mesmo tempo que geriam com êxito os seus negócios. Esta descoberta representava uma mudança de paradigmas no desenvolvimento económico pela forma como apresentava as populações com baixos rendimentos, não como um grupo que necessitava de caridade, mas sim como uma população que podia ser tratada numa base de igualdade desde que lhes fossem oferecidas oportunidades iguais. Os beneficiários dos empréstimos eram agora vistos como “parceiros” no desenvolvimento, e a “ajuda” para o desenvolvimento que envolvesse microfinanças passou a se basear mais numa filosofia comercial. Alguns dos intervenientes mais conhecidos no desenvolvimento inicial da microfinanças nos anos 70 foi a ACCION Internacional na América do Sul e o Banco Grameen no Bangladesh. A ACCION Internacional promoveu abordagens minimalistas para a Microfinanças enquanto que aos clientes apenas lhes é dado pouco mais que um empréstimo, com o mínimo de serviços auxiliar (Adams, 1995 apud Murray e Baros, 2002).

Durante os anos 80 e 90 a indústria microfinanceira foi-se desenvolvendo, nomeadamente devido ao facto de alguns aspectos dos programas de microfinanças estarem alinhados com as alterações do pensamento sobre o desenvolvimento ao longo deste período. Por exemplo, os programas de microfinança desenvolveram *serviços de alcance* para os seus clientes, muitas vezes em países onde as medidas de ajustamentos económicos do governo estavam cortando os serviços que eles tinham fornecido no passado, evidenciando uma abordagem abrangente na promoção do sector privado em detrimento das iniciativas de desenvolvimento governamentais (tais como créditos e subsídios agrícolas) que estavam a ser executadas. O movimento ganhou relevo quando se tornou evidente que os programas de microfinanças estavam contribuindo para o desenvolvimento da sociedade civil através do reforço do nível intermédio – as organizações que concediam esses serviços, muitas vezes ONGs — e também através do

empoderamento (ou *empowerment*) dos clientes ao nível de campo (Murray e Baros, 2002).

Microfinanças promove uma base de relacionamento entre o cliente e o devedor, por muitos considerada como a relação de negócio do futuro. Existem muitos exemplos de instituições ⁵ de microfinanças no mundo que contribuem para a redução da pobreza, e concedem poderes (*empowerment*) para os grupos desfavorecidos (sobretudo as mulheres) e para a criação de emprego.

3.3. Os Mecanismos de Ligação entre Microfinanças e o Alívio da Pobreza

Os serviços financeiros permitem aos pobres expandirem as suas actividades económicas e, por conseguinte, o aumento do seu nível de rendimento e auto-confiança. Neste âmbito, a definição de uma relação entre microfinanças e desenvolvimento, tendo em conta o fim último a redução da pobreza, poderá ser encontrado na identificação do modo pelo qual as microfinanças se relacionam com os objectivos de desenvolvimento.

Segundo Otero (1999), existem três factores pelos quais as microfinanças e a pobreza se interceptam. A capacidade das microfinanças em lidar com esses pontos constitui uma importante estratégia para o alívio da pobreza. Tais factores são:

O alcance aos pobres, pois as IMFs facilitam o acesso ao capital produtivo que conjuntamente com o capital humano (adquirido pelo treino vocacional) e social permitem a redução da pobreza. Assim, os pobres poderão promover o auto-emprego, criar capital produtivo e correcta gestão do capital detido. No que concerne aos escalões

⁵ Destaques destas instituições vão para o Grammen Bank, em Bangladesh; o Banco Rakyat, na Indonésia; o Banco para Agricultura e Cooperativas Agrícolas, na Tailândia; o Banco Sol, na Bolívia, entre outros (Yaron, 1994).

Até 31 de dezembro de 2006, as instituições de microfinanças em todo o mundo haviam realizado mais de 133 milhões de microempréstimos, um aumento substancial em relação aos 13 milhões de empréstimos destinados aos pobres nove anos atrás. Do total de recursos, 93 milhões foram destinados a pessoas que vivem com menos de um dólar por dia. Considerando o núcleo familiar composto por cinco pessoas, a concessão de crédito para os mais pobres já beneficiou mais de 460 milhões de pessoas no planeta. (<http://www.badesc.gov.br> acedido no dia 15/05/08)

muito mais pobres torna-se uma ferramenta que assegura a liquidez, permitindo a melhoria dos padrões de consumo e redução dos níveis de vulnerabilidade. Ao nível mais profundo, constata-se que com uma fonte de rendimento, os indivíduos garantem a satisfação das necessidades básicas dos seus agregados familiares o que contribui para o empoderamento dos indivíduos pobres na economia.

A criação de instituições; as microfinanças procuram criar instituições privadas para prestar serviços aos mais pobres ("*institutions for the poor*"), os quais se tornam canais de distribuição de serviços para responder as necessidades de capital por parte dos pobres. A criação de canais semelhantes constitui um desafio aos governos, pois mesmo que exista a vontade de alocar recursos para os mais pobres persiste o problema de identificação de um canal de distribuição efectiva, isto é, infra-estruturas necessárias para converter o crescimento económico em melhoria do bem-estar dos sectores mais pobres. Neste contexto, os SMFs propõem-se a criar instituições privadas permanentes e sustentáveis especializadas na prestação de serviços financeiros aos pobres. A condição fundamental para que isto ocorra é a solidez financeira destas instituições, isto é, a capacidade de cobrir os seus custos e a capacidade de prestar serviços financeiros a longo prazo.

A ampliação do alcance do sistema financeiro constitui a intersecção final entre microfinanças e a pobreza, e ocorre quando estas instituições passam a ser reguladas e partes integrantes do sistema financeiro. Tal conexão torna-se possível pelo reconhecimento de que um sistema financeiro saudável é uma peça importante no processo de desenvolvimento (Otero, M, 1999). Quando as IMFs se tornam parte do sistema financeiro podem aceder ao mercado de capitais para financiar os seus empréstimos, o que incrementará o número de pobres alcançados. Adicionalmente, podem captar as poupanças e usá-las como uma fonte de crédito. Um meio essencial para o alívio a pobreza é a criação de uma sistema financeiro amplo que não restringe a alocação de recursos a elites minoritárias, mas sim procura integrar os pobres como um segmento do mercado.

Esta última intersecção depende da satisfação da segunda, isto é, se as IMFs forem sólidas a sua incorporação no sistema financeiro tornar-se-á possível. Quando as microfinanças interagem com as estratégias de redução da pobreza nos três pontos acima, constata-se que estas possuem capacidade para promover mudanças estruturais, pois o capital torna-se disponível às populações mais carentes.

Em suma, o principal foco das microfinanças é ajudar os membros mais desfavorecidos da sociedade civil, isto é, os pobres. Isto significa que se os pobres tiverem acesso aos serviços microfinanceiros, tais como empréstimos em pequena escala, poupanças, entre outros produtos financeiros, podem aumentar seus rendimentos, seus activos, assim como sua protecção ante os choques externos (cheias, seca, praga, etc.). Contudo, as microfinanças só terão êxito quando forem desenvolvidas instituições capazes de responder de forma sustentável as necessidades dos pobres, canalizarem fontes de capital produtivo para financiamento das actividades geradora de rendimento e estarem integrados no sistema financeiro formal de modo a colmatar as restrições de capital.

Capítulo IV: Microfinanças em Moçambique

Este capítulo procura apresentar de forma resumida a caracterização do sistema financeiro Moçambicano e a sua importância para o desenvolvimento económico. Em seguida, debruçar-se-á sobre o acesso dos moçambicanos ao mercado financeiro, a necessidade e a evolução das IMFs em Moçambique e o capítulo termina com algumas conclusões.

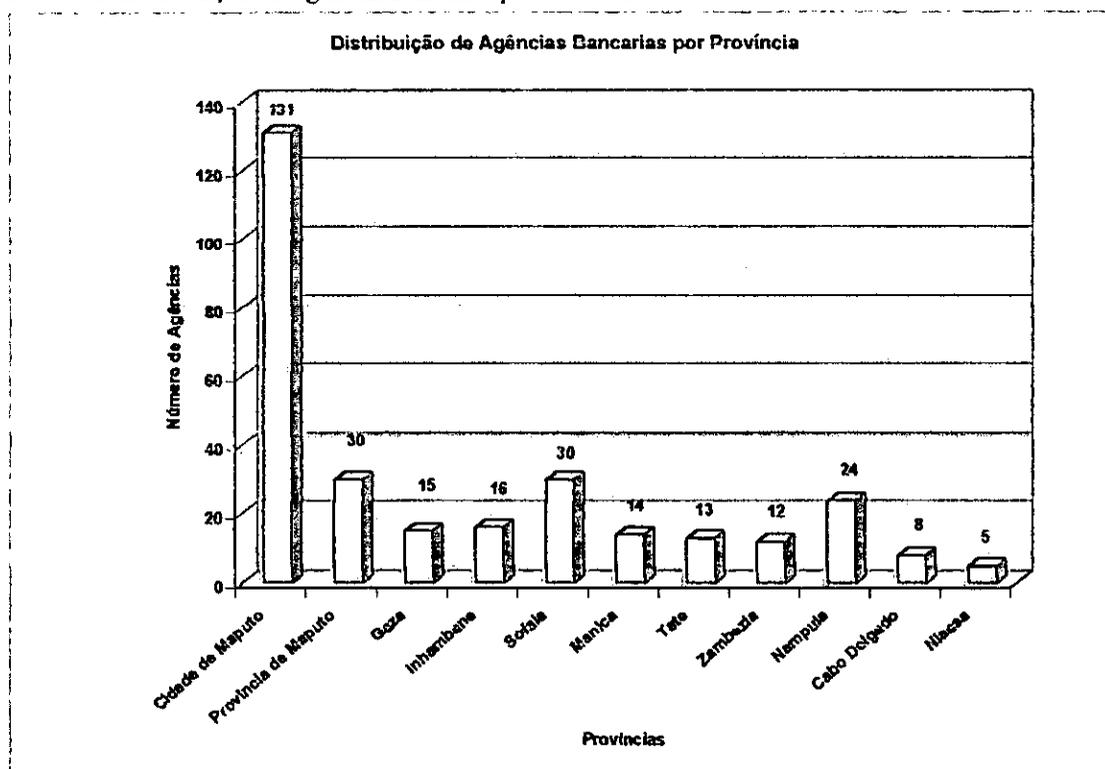
4.1. Sistema Financeiro em Moçambique: Breve Caracterização

A dinâmica e a composição do funcionamento do sistema financeiro⁶ em Moçambique ainda é subdesenvolvido e restrito. Não restam dúvidas sobre esse facto que é reconhecido por instituições de promoção de desenvolvimento, por agentes económicos e por diversos segmentos da sociedade. A reduzida cobertura territorial do país pelos serviços e produtos financeiros tem sido uma preocupação permanente das autoridades financeiras moçambicanas pela importância da intermediação financeira em todo o processo de crescimento e desenvolvimento económico (Valá, 2007).

Para o mesmo autor, dos 128 distritos existentes no país, apenas 28 possuem balcões de bancos (22% do total), o que indica que o sistema financeiro moçambicano é ainda pouco abrangente, principalmente, para as zonas rurais. Os restantes 100 distritos não possuem nenhuma representação bancária, sendo 78% do território do país. As províncias de Maputo (incluindo a cidade), Sofala e Nampula possuem cerca de 215 agências (cerca de 72.15% do total), das quais 131 (cerca 60.9%) estão localizadas na cidade de Maputo. Isto revela que muitos empreendedores moçambicanos que vivem nas zonas rurais (cerca 60% da população moçambicana) não têm acesso aos serviços financeiros, isto é, são privilegiados os grupos sociais que vivem nas zonas urbanas (Gráfico 1).

⁶ É uma rede de mercados e instituições que tem por função transferir os fundos disponíveis dos poupadores, ou seja, aqueles cuja renda é maior do que seus gastos para os investidores, isto é, aqueles cujas oportunidades de gastos são maiores do que a sua renda. O sistema financeiro intermedia essa transferência de fundos pelo uso de instrumentos financeiros, que são activos para os poupadores e passivos para os tomadores do empréstimo (Hillbrecht: 1999).

Gráfico 1: Distribuição de Agências Bancárias por Províncias



Fonte: BdM, Departamento de Supervisão Bancária de 2007

Além da pequena abrangência do sistema financeiro formal moçambicano, os seus produtos e serviços tais como depósitos, poupanças, concessão de crédito, realização de transferências bancárias, não estão virados para servir as necessidades financeiras das pessoas de baixa renda. Os requisitos exigidos para a concessão de empréstimos e depósitos muitas das vezes não coadunam com a realidade dos pobres⁷ no país. Por um lado, a concessão de créditos não esta virada para as actividades tipicamente características dos pobres como a agricultura e realização de negócios de pequena escala com elevada rotação e de grande risco. Por outro lado, os requisitos exigidos⁸ para a realização de poupança e abertura de contas não permitem que os pobres tenham acesso a

⁷ Através dos serviços de poupança, crédito e seguros, as instituições financeiras incentivam fortemente as actividades produtivas quer nas zonas rurais quer nas urbanas. Nas zonas rurais, a necessidade destes serviços é bastante importante não apenas porque a agricultura é uma actividade de grande risco e incerteza mas também por ser sazonal. Estes são importantes pois ajudam os agregados rurais a terem uma vida mais regular ao longo do tempo mesmo dependendo de actividades sazonais e, em muitos casos, irregulares. Ao providenciarem os serviços acima mencionados, os agregados familiares pobres podem investir na aquisição de insumos e equipamentos agrícolas e outros meios de produção.

⁸ Em alguns casos exigem valores mínimos que não estão a alcance dos pobres.

estes produtos e serviços. Alternativamente, os pobres preferem realizar o entesouramento ou recorrer aos serviços financeiros informais como o *xitique*⁹.

4.2. Enquadramento Legal de Microfinanças em Moçambique

O enquadramento legal das microfinanças em Moçambique, é apresentado em duas dimensões: microfinanças autorizadas a captar depósitos e microfinanças apenas autorizadas a conceder crédito.

Quanto às microfinanças autorizadas a captar depósitos, ou seja a realizar operações bancárias restritas, nos termos definidos pela Lei 9/2004, Lei das Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras, de momento ainda carecem de uma regulamentação específica (em preparação). Espera-se que estas tenham uma regulamentação prudencial apropriada, pelo facto de lhes ser permitida a captação de depósitos do público, e ainda, o facto da actual não ser compatível com instituições muito pequenas como as de microfinanças.

As microfinanças não autorizadas a captar depósitos do público, hoje estão regulamentadas pelo Decreto nº 47/98 de 22 de Setembro, e pelo Aviso 1/GGBM/99 que fixa os fundos mínimos a afectar ao exercício de funções de crédito das microfinanças. Foi estabelecido nos termos do Decreto 47/98, um montante de mínimo de 50 milhões de meticais para entidades autorizadas a desenvolver a actividade de microfinanças, e o montante dos créditos não pode exceder ao valor declarado ao Banco de Moçambique, alocado à sua actividade, devendo aplicar taxas de juros livres.

⁹ O *xitique* trata-se duma forma de poupança obrigatória dentro dum grupo, sendo importante a pressão exercida pelos pares para aumentar o auto-controlo dos gastos. O sistema é particularmente popular entre as mulheres e é utilizado principalmente por vendedores no mercado, tendo como seu objectivo, facilitar o acesso aos serviços de poupança mas os homens participam também. No caso típico, o grupo consiste em quatro a dez pessoas, sendo amigos ou familiares. As poupanças são feitas na base de contratos mensais, os quais estabelecem os valores diários que deverão ser depositados. Findo cada mês, o utente paga uma taxa que corresponde às poupanças de um dia. Os vendedores no mercado consideram a quantia mensal fixa o seu "salário", o qual eles utilizam para pagar as suas dívidas mensais, inclusive as suas prestações de reposição do crédito (Vletter, 2006).

4.3. Acesso ao Mercado Financeiro

O pouco acesso dos mais pobres a sistemas de financiamento, na maioria das vezes, está ligado a problemas de assimetria de informação entre financiadores e seus clientes. Muitas vezes, não existem informações suficientes, ou mesmo precisas, sobre os agentes a serem beneficiados, criando uma situação de riscos nos investimentos. Uma forma alternativa a esse tipo de risco concentra-se na exigência de colaterais (como bens físicos) por parte do financiador. Entretanto, a maioria das pessoas que se encontram mergulhadas na pobreza é, frequentemente, excluída dos mercados financeiros tradicionais, por não possuir tais garantias. Outros factores que dificultam o acesso dos pobres ao financiamento são os custos de transacção para pequenos empréstimos (relativamente altos). Além disso, em áreas de baixa densidade populacional, o acesso físico a serviços bancários pode ser muito difícil. Tudo isso leva os bancos convencionais a considerarem que a prestação de serviços aos pobres, com o uso de práticas tradicionais de financiamento, não é lucrativa (Costa apud BM, 2001).

Para colmatar esta deficiência, os pobres recorrem as alternativas informais tais como empréstimos familiares, clubes de poupanças ou outros tipos de empréstimos, pese embora em limitadas quantidades ou mesmo disponibilizados a taxas de juros exorbitantes. Assim, o desafio é assegurar o acesso à maioria dos pobres aos serviços financeiros, e como opção surgem os SMFs. Pois, os pobres usam os serviços financeiros não só para investimento nas actividades microempresariais mas também, investem na saúde e educação, na gestão das emergências familiares, e para resolver muitas outras necessidades que possam ter (Littlefield, 2003).

Uma maneira de assegurar maiores benefícios aos excluídos da banca tradicional, conforme sugestão do Banco Mundial, seria o aumento dos investimentos em infraestrutura, uma regulamentação menos rigorosa com abordagens inovadoras para melhorar o acesso aos mercados financeiros. Neste sentido, propõe-se, também, a promoção de normas mínimas de trabalho e a expansão do microcrédito como instrumentos capazes de garantir a maior inserção dos mais pobres nos mercados. Como os mercados que

envolvem os mais pobres são geralmente pequenos, isso tende a contribuir para o efeito positivo no aumento do acesso a recursos de produção e na melhoria da regulamentação, promovendo uma participação mais directa dos pobres nos mercados.

Em Moçambique, cerca de 60% da população vive nas zonas rurais, entre os quais 80% das famílias é pobre e com a agricultura de baixa produtividade como principal fonte de rendimento, o acesso aos serviços financeiros continua a ser um dos constrangimentos para o desenvolvimento económico destas regiões (MPD, 2006). O melhoramento desse fraco acesso aos serviços financeiros é contrariado pela actual situação que mostra uma tendência de concentração dos operadores financeiros nos principais centros urbanos que é acompanhado de encerramentos de alguns balcões rurais. Este facto faz com que a maior parte dos distritos do País (100 dos 128) não tenha à disposição uma única instituição bancária, ATM ou POS (BdM, 2007).

O governo moçambicano tem adoptado um conjunto de medidas para estimular o crescimento e desenvolvimento do sector financeiro de modo que seja consistente e abrangente sob ponto de vista territorial e social, incluindo as de carácter legal e regulamentar, com objectivo de promover as pequenas finanças nas zonas rurais, entre outras, podem se destacar: (i) o Decreto n.º 20/92 de 5 de Agosto, que criou o Fundo de Apoio a Reabilitação da Economia (FARE), e que têm como objectivo apoiar financeiramente a reabilitação, desenvolvimento e dinamização da economia nacional e como actividade principal a concessão de créditos a projectos localizados nas zonas rurais, onde a actividade dos bancos não se faz sentir ou é quase inexistente; (ii) o aviso N°4/2005, 21 de Maio, que revoga o aviso N°3/2002, de 12 Março, e fixa os capitais mínimos para as instituições de crédito, sociedades financeiras e operadores de microfinanças; (iii) criação e manutenção de infra-estruturas básicas, dentro do plano estratégico de transformação do distrito em pólo de desenvolvimento, nomeadamente estradas, pontes, comunicações, electricidade, água; (iv) implementação de programas de apoio as finanças rurais (v) instalação de agências do Banco de Moçambique pelas províncias (BM, 2007 e FARE, 2007).

Recentemente, o Banco de Moçambique lançou a estratégia “Bancarização da Economia” cujo objectivo é a extensão de serviços financeiros às zonas rurais. A extensão de serviços financeiros para os locais onde estes são escassos ou inexistentes irá possibilitar um crescimento económico sustentável e conseqüente incremento da economia rural. As microfinanças jogam um papel importante no processo acima descrito. Medidas estas que, conjugadas com as outras, irão proporcionar a construção de um sistema financeiro saudável capaz de alcançar os mais pobres.

4.4. Evolução de IMFs em Moçambique

As primeiras abordagens microfinanceiras em Moçambique começaram a ser traçadas no início da década de 90. Porém, nessa época, a maior parte dos operadores não iniciou as suas actividades com a intenção de criar IMFs viáveis. Um beneficiaram-se de programas de ajuda pós-guerra que tinham como objectivo gerar rendimento para as populações mais carentes e outras experimentaram um projecto-piloto de várias metodologias para oferecer serviços financeiros as populações de baixa renda., como o caso do Fundo de Crédito para Empreendimento Urbanos criado em 1989 como uma das componentes do Programa de Reabilitação Urbana (PRU) do Banco Mundial e executado pelo Gabinete de Promoção do Emprego (GPE) no Ministério Do Trabalho que oferecia pequenos empréstimos para uma variedade de actividade como restaurantes, bares salões de beleza, carpintarias, actividades pesqueiras e outros. Esta foi a primeira tentativa de estabelecer um fundo não bancário que cobrava taxas de juro comerciais¹⁰.

Em 1992, após a unificação da Alemanha, foram repatriados 18000 trabalhadores moçambicanos contratados, e o governo Alemão através da sua agência de assistência técnica “*Gesellschaft fur technische zusammenarbeit* “ (GTZ) em parceria com o GPE, estabeleceu um programa de crédito e treinamento para assistir os regressados. Este programa rapidamente disseminou actividades de crédito e treinamento para a maioria

¹⁰ Ver Vletter, Fion (2006), *Microfinances In Mozambique*, Achieves Prospects And Challenges.

dos micro-empresários de Maputo e Beira e estabeleceu as sementes para o actual banco comercial SOCREMO.

Em 1993, a *World Relief*¹¹ anunciou planos para estabelecer bancos rurais para as mulheres pobres do mercado de Chókwè na província de Gaza¹² e os resultados obtidos nesta iniciativa foram impressionantes, chegando a obter taxas de reembolsos próximas de 100%. Ainda em 1993, uma companhia de consultoria francesa, o “*Institut de Recherch et des Aplication dès Methodes de Development*” (IRAM), começou a desenvolver uma série de estudos para a implementação dos Projectos de Caixas Comunitárias de Crédito e Poupança (CCCCP).

Com a excepção do programa de GTZ-GPE em Maputo e Beira, as instituições de micro finanças em Moçambique eram dirigidas por Organizações não Governamentais (ONGs) internacionais que não viraram suas atenções para os mercados urbanos mais acessíveis e concentrados, mas sim para os mercados rurais. Em 1995 a CARE¹³ internacional através do seu programa de Crédito Sustentável Para o Crescimento dos Empresários (CRESCE) aprovou os primeiros empréstimos baseados em grupos solidários¹⁴ nos mercados de Chimoio e Gôndola da província de Manica, enquanto que na mesma época a Visão Mundial procurava oportunidades para estabelecer IMFs nas províncias de Tete, Nampula e Zambézia. Pode-se afirmar que nessa altura as IMFs eram dominadas por instituições maioritariamente rurais introduzidas por ONGs internacionais no âmbito dos seus programas de desenvolvimento. Em 1995 a 96 o Banco Internacional de Moçambique (BIM) e o Fundo de Desenvolvimento da Comunidade (FDC) em parceria com a Fundação Suíça iniciaram um projecto piloto para a implementação de uma cooperativa exclusivamente dedicada as microfinanças chamada TCHUMA.

Em 1997, a *MENNONIT Economic Development Associates* estabeleceu um grupo consultivo para assistência dos pobres que implementou um programa de micro finanças

¹¹ Associação humanitária evangélica que opera em 20 países para equipar igrejas na prossecução de programas de combate a pobreza e ajuda as vitimas de epidemias, guerras, fome e calamidades naturais.

¹² Esta iniciativa é conhecida como a primeira de microfinanças no país devido ao seu quadro ambicioso e inovador na altura

¹³ Cooperativa para assistência e ajuda em todo o mundo. Opera em mais de 70 países. E é uma das maiores organizações Humanitárias do mundo.

¹⁴ Pessoas que individualmente não reúnem condições para obterem o crédito.

chamado “*Kulane ka ntwanani*” que iniciou as suas operações de crédito em 1999. Em 1997 a IRAM, em parceria com o banco de Moçambique, lançou o seu projecto CCCP¹⁵ em Maputo e Chókwè. Em 1998, a Socremo foi a primeira IMF registada como instituição financeira¹⁶. Em 2000, surge o Novo Banco¹⁷ gerido por uma empresa de consultoria alemã, *Internacional Projekt Consult* (IPC) que iniciou como um micro-banco pertencente a dois ramos da rede mundial Procredit. Nesta fase, nota-se uma expansão das actividades financeiras a concentrarem-se mais nas zonas urbanas do país principalmente na cidade de Maputo.

Apesar de se verificar uma maior concentração de IMFs na cidade de Maputo, a CARE Internacional, em 1999, introduziu uma nova metodologia para as comunidades rurais remotas conhecida como *Poupança e Crédito Rotativo (PCRS)* como parte do seu Programa De Crédito Para Empresários Rurais (CRER) na província de Nampula e projecto de reabilitação dos meios sustentáveis em Inhambane.

Em 2000 a IRAM estendeu os seus projectos CCCP para as áreas remotas da província de cabo delgado, demonstrando que os serviços financeiros nas zonas rurais podem ter as mesmas taxas de reembolso que os das zonas urbanas. No início do novo milénio, as ONGs internacionais começaram a demonstrar um declínio na sua carteira de activos devido ao aumento da competição e mudança das prioridades na gestão das IMFs¹⁸, e em 2005, a CARE, World Vision unificaram as suas carteiras de activos e fundaram o Banco de Oportunidades de Moçambique (BOM). Nesse contexto, abriram-se oportunidades para o surgimento de associações, ONGs e cooperativas que oferecessem serviços de micro finanças, como são os casos de: Associação *hluvuku – Male Yeru*, Associação *Kwaedza simukai* Manica (AKSM), Caixa das Mulheres de Nampula (CMN) e União Geral das Cooperativas (UGC).

¹⁵ O projecto usava a metodologia dos bancos rurais (caixas comunitárias) de concessão de crédito à associação de grupos solidários.

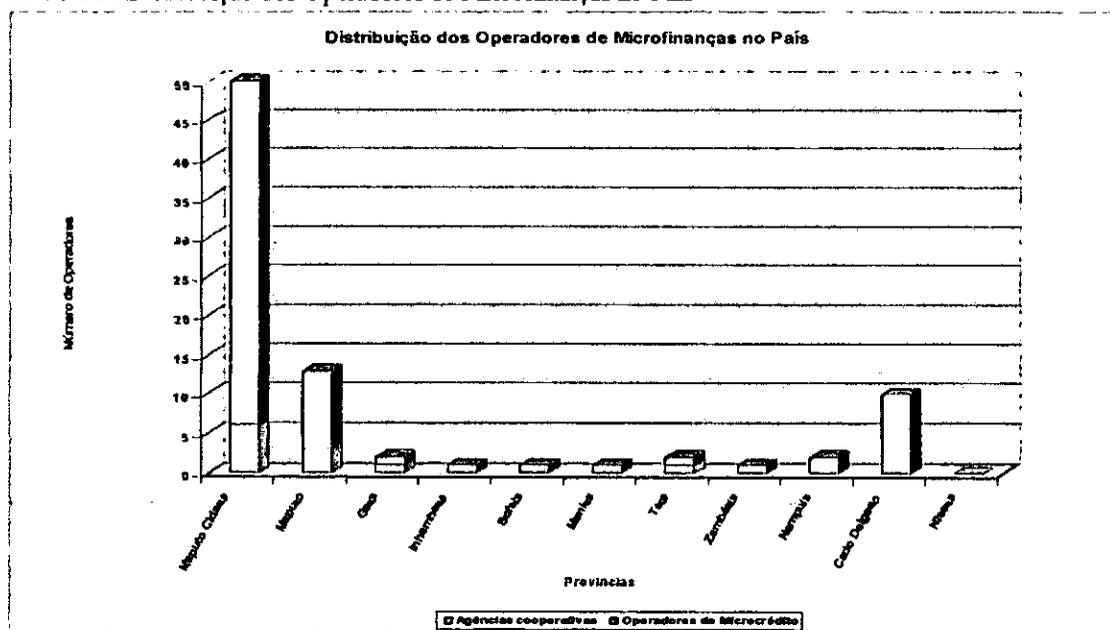
¹⁶ Na altura, o governo Moçambicano participava com 94% do capital.

¹⁷ 30% do capital pertencia ao BIM e o restante aos investidores internacionais.

¹⁸ As ONGs na sua maioria são instituições polivalentes, elas jogaram um papel importante na abertura do mercado de microfinanças no país, no entanto, o crescimento de IMF's nacionais e as mudanças do mercado fizeram com que elas tomassem caminhos diferentes, ou que estabelecesse outras prioridades.

Segundo o BM (2007), existiam cerca de 83 operadores de microfinanças em todo o país, sendo que 11 eram agências de cooperativas e os restantes 72 eram operadores de microcrédito. Do total de IMFs, cerca de 63 operadores encontravam-se nos mercados de Maputo cidade e província, o equivalente a cerca de 76%, 10 operadores encontravam-se na província de Cabo Delgado, representando cerca de 12.05% do total de operadores existentes no país, três operadores encontram-se nas províncias de Sofala e Nampula que correspondem a 3.6% e 7 operadores, cerca de 8.35%, encontram-se nas restantes províncias. Esta distribuição espacial demonstra que a maior parte dos operadores de microfinanças encontra-se distribuída nas maiores zonas urbanas do país, conforme mostra o gráfico 2 (resultado da tabela 2 no anexo), exceptuando Cabo Delgado, podendo-se destacar as seguintes razões para este fenómeno: (i) existência de infra-estruturas adequadas, (ii) altos custos operacionais e de investimento e (iii) mão-de-obra mais qualificada. Cerca de 80% do total de operadores de microfinanças no país encontra-se nas províncias de Maputo, Sofala e Nampula, por sinal, as províncias onde se encontram os maiores centros urbanos do país.

Gráfico 2: Distribuição dos Operadores de Microfinanças no País



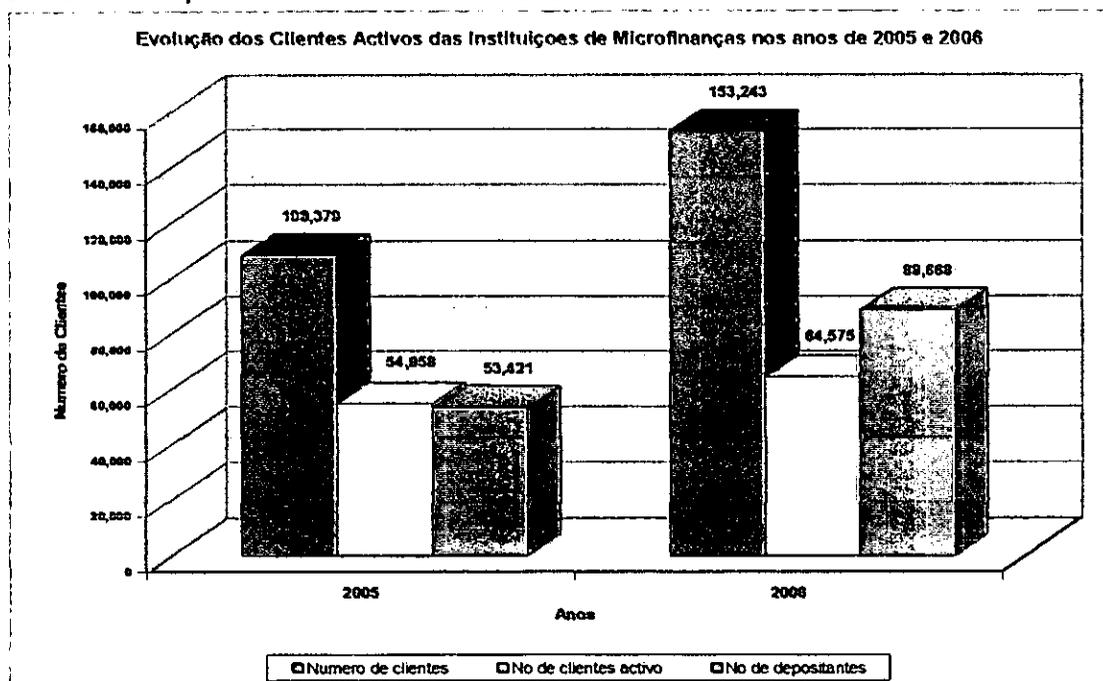
Fonte: BdM, Departamento de Supervisão Bancária de 2007

Quanto a evolução das IMFs, constatou-se que houve um aumento em 14 operadores de microcrédito, para 72 em finais de 2007 em relação ao ano 2006, sendo que as novas instituições foram autorizadas a operar nas províncias de Maputo Cidade e Província (9), Sofala (1), Tete (1), Zambézia (1) e Nampula (2).

Verifica-se um crescimento das IMFs nas províncias com os níveis de pobreza mais altos como Gaza, Inhambane e Tete, o que demonstra a intenção de expandir os serviços de microfinanças para as zonas onde se localizam as populações mais carentes. De facto, a existência destas instituições nestas zonas promove uma série de novas oportunidades económicas para estas populações. Contudo, este crescimento tem se revelado de uma forma bastante tímida e com taxas de crescimento muito pequenas.

O mercado de microfinanças no país, em 2005, contava com cerca de 108.379 clientes, dos quais 54.958 eram clientes activos (emprestadores) que procuram os serviços de microcrédito e cerca de 53.421 eram clientes que procuravam os serviços de poupanças. No ano de 2006, o número de clientes aumentou para cerca de 153.243, registando um crescimento de cerca de 41.4%, dos quais verificou-se um crescimento de 17,5% dos clientes que procuram os serviços de microcrédito e um crescimento de cerca de 66% dos clientes que procuram os serviços de poupanças. As estatísticas demonstram que os agentes económicos de baixo rendimento no país não procuram apenas os serviços de microcrédito junto dos operadores de microfinanças, mas também os serviços de poupanças (Gráfico 3).

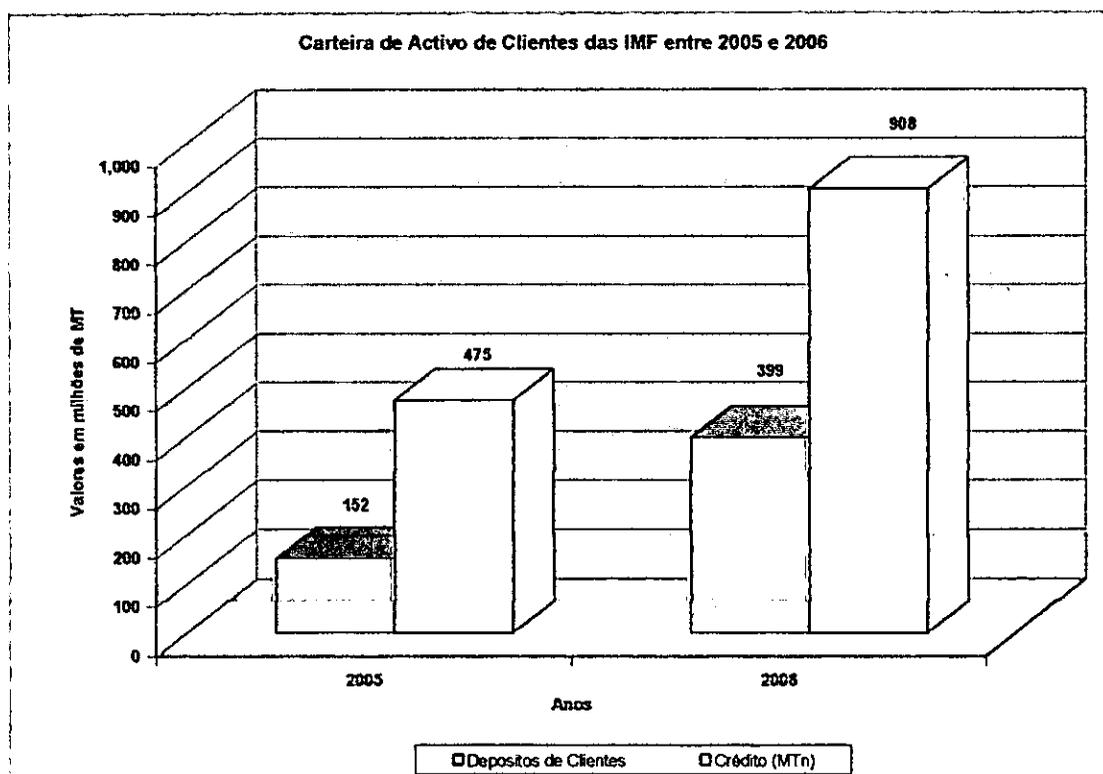
Gráfico 3: Evolução dos Clientes Activos das IMFs nos anos 2005-2006



Fonte: PAP, 2006

De acordo com a tabela 3 (Vide em anexo), os montantes de microcrédito concedidos aumentaram de 399 milhões de meticais em 2005 para 908 milhões de meticais em 2006, registando um crescimento de 126%, enquanto que os serviços de poupanças oferecidos pelas instituições de microfinanças, registaram o maior crescimento, de cerca de 152 milhões de meticais para 475 milhões de meticais, representando um crescimento de cerca de 212.5% (Gráfico 4).

Gráfico 4: Carteira de Activos de Clientes das IMF's nos anos 2005-2006



Fonte: PAP, 2006

4.4. Necessidade de IMF's em Moçambique

A importância dos serviços financeiros na dinamização da actividade económica é inquestionável. A promoção de hábitos de poupança tem o potencial de aumentar o volume de recursos disponíveis para o investimento, com impacto no aumento da actividade económica, geração de emprego, valor acrescentado e o bem estar económico e social. Para que a economia seja mais dinâmica, é fundamental que funcione um sistema financeiro forte, sólido, social e territorialmente abrangente. O incremento da economia rural¹⁹ vai exigir o aumento do grau de monitorização da economia nacional e

¹⁹ As zonas rurais representam cerca de 99% dos 799.388 km² do território de Moçambique, cerca 60% da população moçambicana, geram 25 a 30% do Valor Acrescentado Bruto e sustentam cerca de 80% das actividades económicas e emprego da população economicamente activa. A paisagem rural em Moçambique cobre mais de 95% do território (EDR, 2006).

existência de serviços financeiros para responder as necessidades do crescimento do sector privado nacional quer nas zonas urbanas e quer nas rurais (Vala, 2007).

As zonas rurais enfrentam desafios específicos e agravados, comparativamente às zonas urbanas. Possuem menos infra-estruturas físicas, nomeadamente estradas e outras vias de transporte, comunicações, acesso a energia, sobretudo electricidade. Além disso, as populações rurais têm uma relação com o ambiente natural ainda difícil, tanto por causa das condições precárias de acesso a água e saneamento, como o da fraca rede de serviços sanitários, sociais e financeiros.

No meio rural, a pobreza baixou de 72 para 55 por cento, enquanto que no meio urbano este baixou de 62 para 51 por cento, mostrando uma redução global da pobreza no País. Apesar de maior concentração serviços financeiros nas zonas urbanas, a pobreza urbana vem decrescendo a um ritmo reduzido relativamente a pobreza rural²⁰ (INE, 2004 e MPD, 2006)

Nesse contexto, a extensão dos serviços financeiros para as zonas rurais e peri-urbana tem sido o incentivo às microfinanças dado o seu papel fulcral no desenvolvimento da intermediação financeira e tendo em conta que as actuais condições na zonas rurais as tornam menos apetecíveis para os bancos convencionais se instalarem. A dimensão reduzida das economias (rural e peri-urbana) aconselha que nas fases mais incipientes de desenvolvimento económico, a actividade financeira seja desenvolvida por instituições microfinanceiras, que não requerem grandes investimentos em infra-estruturas físicas, de segurança, de tecnologias, de conhecimento humano especializado, entre outros, mas que possuem capacidades e condições para contribuir para o aumento da actividade económica, geração de rendimento e emprego, captação de poupança e, em última instância, o desenvolvimento económico. O processo de crescimento leva o aumento da

²⁰ Evidencia de forte processo de emigração e amplo êxodo de pessoas das zonas rurais para as zonas urbanas. Se estas tendências se mantiverem, dentro de 15 a 20 anos o tamanho da população rural será ultrapassado pelo da população urbana, o que só por si representa uma transformação estrutural social e demográfica significativa (INE,2004 e EDR, 2006).

escala de negócio, da dimensão das instituições microfinanceiras diversificando os produtos e serviços financeiros. É importante referir que para as zonas urbanas não será propriamente a extensão dos serviços financeiros como tal, mas sim, instituições destinadas para as pessoas mais desfavorecidas da sociedade e o incentivo também será dada às microfinanças (Vala, 2007).

As dinâmicas das economias rurais moçambicanas têm demonstrado uma necessidade de IMFs nas zonas rurais para colmatar as deficiências de financiamento para pequenas e médias actividades económicas nas zonas rurais. A necessidade de SMFs nas zonas rurais é cada vez maior, os doadores e as ONGs, no âmbito da implementação dos seus programas de desenvolvimento rural, conseguiram estimular o lado da procura dos SMFs de tal forma que a procura desses serviços ultrapassou a capacidade das IMFs existentes nas zonas rurais. Nos últimos anos, as zonas rurais do país beneficiaram-se de alguns projectos promovidos por ONGs internacionais e nacionais que ofereceram produtos microfinanceiros aos pequenos proprietários das zonas rurais e muitas das experiências implementadas demonstraram efeitos positivos no que diz respeito ao estímulo das actividades económicas nas zonas rurais, contudo, apesar dos progressos na oferta de SMFs nas zonas rurais do país, que possibilitaram a mobilização de poupanças rurais e provisão de créditos para os pequenos proprietários rurais, as IMFs nas zonas rurais ainda são pouco significantes, relativamente a procura e necessidades de produtos microfinanceiros nessas zonas.

Pese embora o sistema financeiro Moçambicano seja ainda restrito e subdesenvolvido, conjugado como o sistema microfinanceiro mais predominante nos centros urbanos em relação as zonas rurais, devido as condições de instalação que os centros urbanos oferecem, ela já mostra ser sustentável mesmo nas zonas rurais de Moçambique.

Afável o potencial que as microfinanças constituem na melhoria do desenvolvimento económico, é aconselhável a promoção e integração das IMFs no sistema financeiro tradicional ao longo do país com maior incidência nas zonas rurais, por forma que o desenvolvimento económico e o combate contra a pobreza seja triunfal.

Capítulo 5: Estudo de Caso

Africa Works – Programa de Microfinanças

5.1 Historia

Africa Works, anteriormente designado como Fundo de Crédito Comunitário (FCC), é um programa de microfinanças, resultado dum programa de bancos comunitários iniciado como parte integrante da *World Relief* EUA cujo objectivo é o alívio da pobreza e a intervenção no desenvolvimento em Moçambique. O *Africa Works* foi constituído para fornecer serviços financeiros a pessoas pobres que não tinham acesso a instituições financeiras formais em Moçambique.

Durante os anos noventa, o programa de bancos comunitários teve um crescimento estável nas províncias do sul de Moçambique com o financiamento da USAID e da *World Relief* Canada.

Em 1999, o programa de microfinanças da *World Relief* Moçambique foi denominado FCC. Com vista a lançar serviços microfinanceiros em Nampula e às filiais no sul, foram agrupados sob a designação de FCC (Fundo de Crédito Comunitário).

Em 2000 a *World Relief* Moçambique (sob designação de FCC) abriu as suas primeiras filiais nas províncias do norte, providenciando serviços de microcrédito para pequenos comerciantes e empréstimos para agricultores. O FCC em pouco tempo se tornou num fornecedor dominante de microfinanças na zona norte e sul do país.

Em 2000, Moçambique sofreu as piores inundações vistas em África em 50 anos. Muitos clientes do FCC perderam os seus negócios e o FCC teve que se reconstituir juntamente com as comunidades que servia.

Em 2001, com o financiamento do Banco Mundial, o FCC iniciou as suas operações nas áreas agrícolas e crédito. Durante o período entre 2000 e 2003, o FCC²¹ teve um rápido crescimento. No entanto, devido a constrangimentos económicos, o FCC encerrou todas as suas filiais no norte do País no fim de 2005. Como consequência desta situação os clientes do FCC reduziram para cerca de 3000 clientes sediados em três províncias do Sul.

Durante os últimos três anos, a *World Relief* tem vindo a trabalhar afincadamente para constituir o FCC como uma empresa Moçambicana sustentável. O processo encontra-se em curso, aguardando o desfecho do estudo de viabilidade.

O FCC concentrou-se, em primeiro lugar, em fornecer serviços financeiros a pessoas economicamente activas vivendo em zonas periféricas e zonas rurais. Fornecer serviços nas zonas rurais é muito difícil do que nas grandes cidades. Alcançar pessoas nas zonas rurais é crítico. O FCC encontra-se comprometido a procurar formas inovadoras de alcançar estas zonas estratégicas.

O FCC alcançou a sua auto-sustentabilidade operacional em 2006. No fim de Setembro de 2007, a sua auto-sustentabilidade operacional era de 106%. A auto-suficiência financeira permanece ainda como um objectivo a alcançar nos próximos anos.

Actualmente Africa Works²² possui quatro filiais em Moçambique, nomeadamente: Maputo (com sede em Manhiça), Chókwè, Xai-Xai e Inhambane (com sede em Maxixe) e três sub-filiais em Chibuto (subordinada a filial de Xai-Xai) e em Massinga e Vilankulos (subordinada a filial de Inhambane).

²¹ No período de 2000 e 2003 o FCC tinha cerca de 10.000 clientes.

²² A Africa Works é fruto da transferência do programa de crédito da FCC.

5.2 Descrição das Operações

Desde 1994, a *World Relief*, como organização mãe do FCC, obteve excelente sucesso na implementação dos bancos comunitários (também conhecido por *Village Banking*). A metodologia dos bancos comunitários estabelece auto selecção e grupos de poupança e crédito democraticamente orientados que são formados com a finalidade de desenvolver os bancos comunitários. São grupos de 10 a 20 pessoas que se organizam e se governam. Durante o processo que antecede o empréstimo, os bancos comunitários recebem formação básica em matéria de crédito, poupança, negócio e como organizar e manter os bancos comunitários.

Esta é a mesma metodologia usada pela *Africa Works* e tem demonstrado ser um sucesso de empreendedorismo (em especial nas mulheres) no acesso aos serviços financeiros. Esta estratégia reduz os custos de transacção e cria segurança e posse local.

Uma componente chave de um banco comunitário é a garantia mútua. Cada participante num grupo recebe o 1º empréstimo até ao pagamento de todos os empréstimos feitos pelo grupo. Isto permite incentivos sólidos para o retorno dos empréstimos, auto-pressão e auto-apoio. A pressão social exercida pelos membros do grupo para os maus pagadores funciona como incentivos de coacção ao pagamento das amortizações de empréstimos.

O serviço financeiro disponibilizado aos membros dos bancos comunitários consiste numa série de pequenos mas crescentes empréstimos a curto prazo para apoiar os participantes com dinheiro regular para financiar actividades económicas de pequena escala²³ e serviços de poupança.

²³ Os Clientes usam os seus empréstimos para desenvolver pequenos negócios de comércio e serviços tais como venda de frutas/vegetais, produtos de primeira necessidade, vestuário/sapatos, utensílios domésticos, panificadora, reparação de equipamento, alfaiataria, cabeleireiro, criação de galinha, venda de recarga de celulares.

O perfil dos membros de cada grupo é importante para o sucesso dos bancos comunitários. Devem ser pessoas com habilidade para fazer negócios, honesto, responsável e ainda, não menos importante, pessoas que vivem na mesma zona.

Uma selecção pobre dos membros dos grupos poderá incorrer ao risco de serem pessoas incapazes de pagar ou simplesmente não se dispor para ajudar aos outros, significando isto que os outros membros terão que pagar o seu empréstimo. Por isso, seleccionar bem os membros dos grupos é um factor importante porque é preciso contar com a assistência de cada um em caso de necessidade.

5. 2.1 Definição dos Grupos Avaliados e dos seus Empréstimos

- *Grupos Comunitários*

- Os grupos comunitários são constituídos por 10 ou mais membros.
- As garantias monetárias variam de 10 à 15% do valor emprestado.
- Clientes micro-negociante.
- O empréstimo subsequente não pode exceder ao dobro do empréstimo anterior.
- Pagamento mensal entre 4 à 6 prestações.
- Valor de empréstimo varia entre 1,500.00MT-15,000.00MT.

- *Grupos Especiais*

- Os grupos se formam entre 4-10 membros.
- Só pertencem a este grupo membros que fecharam na totalidade o empréstimo do seu grupo comunitário.
- As garantias monetárias variam de 15% à 25% do valor emprestado.
- Deve ser feita a inventariação do negócio.
- Os clientes têm todos de escolher o mesmo prazo e duração do ciclo.
- Pagamento mensal entre 4 à 6 prestações.
- Valor de empréstimo varia entre 10,000.00MT- 40,000.00MT.

- *Grupos Solidários*

- Em geral, os grupos solidários são constituídos entre 2-4 clientes novos ou existentes.
- A garantia monetária mínima exigida é de 15% do valor emprestado.
- O primeiro empréstimo do grupo solidário não pode exceder ao dobro do empréstimo anterior.
- Tem que ter um negócio viável, fixo e com boa localização.
- Deve ser feita a inventariação do negócio.
- Os grupos devem ser gerido pelo presidente do grupo e seu adjunto.
- Os pagamentos são mensais e todos os membros devem escolher os mesmos prazos.
- Pagamento mensal entre 4 à 6 prestações.
- Valor de empréstimo varia entre 10,000.00MT- 100,000.00MT.

- *Individuais*

- Tem que ter um negócio viável, fixo e com boa localização.
- Os pagamentos são mensais.
- O cliente necessita de uma combinação de valores monetários e bens físicos (não menos que 105%) como garantia para a recepção do crédito.
- Deve ser feita a inventariação do negócio.
- A garantia monetária mínima exigida é de 15% do valor emprestado.
- Pagamento mensal entre 2 à 12 prestações.
- Valor de empréstimo varia entre 10.000.00MT-200,000.00MT

Para os grupos comunitários a confiscação deverá ser feita com o envolvimento das autoridades locais. Quanto aos grupos solidários e individuais, a procuração apresentada pelo cliente é um instrumento legal que, por si, só constitui pleno poder para se prosseguir com a confiscação dos bens constantes da mesma.

A *Africa Works* usa o sistema de garantias monetárias como forma de encorajar o cliente a guardar valores para o futuro, por forma a garantir um valor de empréstimo mais elevado e só pode levantar a sua garantia monetária no fim de cada empréstimo. E, como forma de manter a disciplina no seio dos membros quanto ao cumprimento nos pagamentos devidos, toda a prestação vencida será acrescida de uma taxa semanal de 1,25%.

5.3. Perfil dos Clientes

A maioria dos clientes desta instituição está no intervalo de idade entre 18 à 65 anos com mais de 2 anos de antiguidade, situação diferente para a maioria das IMFs em Moçambique cuja idade mínima é de 35 anos²⁴.

A maioria dos clientes da *Africa Works* não tem activos empresariais fixos consideráveis. Estima-se que cerca de 80% dos clientes da *Africa Works* são de sexo feminino e dominaram as quatro categorias de crédito, se bem que em proporções decrescentes à medida que as categorias de crédito sobem conforme os resultados do questionário feito pelo autor aos funcionários da *Africa Works*.

Os clientes com mais de dois anos de antiguidade tem rendimento aceitável em relação ao cliente médio da instituição pelo facto de, a maioria dos clientes que desistem antes de dois anos, provir da categoria baixa de créditos. Além do mais, o nível de riqueza dos clientes bem sucedidos tem melhorado ao longo dos anos, conforme as entrevistas feitas pelo autor.

²⁴ As razões mencionadas para não visar os clientes mais jovens, incluíram a falta duma residência estável, e características comportamentais percebidas como sendo arriscadas (Vletter, 2006).

5.4. Impacto do Crédito no negócio e no nível de rendimento de agregado familiar dos tomadores de crédito

A maioria dos membros²⁵ quer dos grupos comunitários, solidários e até mesmo os individuais avaliados pela instituição observou crescimento no seu nível de vendas. Este é o caso análogo para uma minoria de membros que renunciaram depois dum período de dois anos. O nível do aumento é ligeiramente mais elevado no caso das mulheres em relação ao dos homens, se bem que as diferenças são muito reduzidas. Os membros de categorias diferentes de crédito indicaram um impacto positivo em termos globais nas actividades económicas financiadas. Muitos daqueles cujos negócios não experimentaram crescimento, argumentam que, na inexistência do crédito, a situação teria sido pior. O valor do inventário dos membros dos grupos tende a aumentar.

Os membros dos grupos com mais de dois anos de antiguidade de várias categorias de crédito, assim como os desistentes, mostraram um impacto positivo global no bem-estar a nível do agregado familiar. O microcrédito, embora seja estipulado por contrato como sendo para propósitos empresariais, também desempenha um papel importante no melhoramento dos padrões de vida, através da aplicação directa na construção ou renovação das casas e em bens familiares duradouros. Os agregados familiares preferem injeções reduzidas e esporádicas na habitação, reflectindo a sua situação financeira frequentemente volátil.

O crédito oferecido pela *Africa Works* tem impacto nos seguintes níveis:

A nível das actividades económicas, os resultados provam que o microcrédito tem um impacto positivo significativo nos níveis de lucro, investimentos e no acesso aos mercados. Existe uma tendência positiva mas ainda fraca a nível do emprego. Contudo, o microcrédito ainda é utilizado numa fraca proporção para a criação de novas actividades (menos de 5%).

²⁵ Um membro significa cliente da instituição.

A nível das famílias, o impacto nas despesas de consumo próprio dos clientes e nas despesas globais das famílias é positivo e significativo. Em contrapartida, o microcrédito parece ter um impacto reduzido na aquisição de activos: menos de 10 % dos clientes estimam que o microcrédito ajudou no aumento do seu património. A análise mostra também que a duração de participação tem um impacto positivo na constituição de poupança.

A nível do indivíduo, o microcrédito tem um efeito positivo significativo no seu contributo para o orçamento familiar. Em termos de percepção, a grande maioria dos clientes testemunha uma mudança positiva na alimentação e uma autonomia fortalecida. Uma proporção significativa dos clientes afirmam ter tido uma mudança positiva do estado de saúde, da educação e do respeito pelo seu conjugue e filhos. A percepção de mudança aumenta muito significativamente consoante três características observadas nos clientes: O grau de pobreza, a falta de instrução e o facto de ser mulher.

Tabela 1: Dados Anuais da Africa Works 2000-2007 (Valores em Dólares)

Ano	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Volume de Crédito	nd	nd	nd	3,092,299	2,820,999	2,900,819	2,530,474	2,752,066
Saldo dos Depósitos	nd	147,444	194,001	372,151	453,571	405,374	388,869	409,747
Saldo dos Empréstimos	194,604	294,927	421,383	698,758	663,659	562,695	4,77,642	680,070
Número de Clientes	4,438	6,121	7,196	9,831	6,072	3,992	3,033	2,801

Fonte: Africa Works, 2007

Os indicadores acima revelam uma tendência decrescente do número de clientes da *Africa Works*, associado ao facto de que até ao ano 2004, a Instituição possuía agência nas zonas Sul e Norte do país. Contudo, devido a questões associadas a restrição de capital para a concessão de empréstimos e a crescente procura dos serviços de microcrédito, a instituição revelou-se insustentável e foi obrigada a fechar 100% das suas agências no norte do país. Este facto remete-nos a questão de que a existência de IMFs é

apenas uma condição necessária e não suficiente para que estas desempenhem o seu papel de catalizadores para o combate a pobreza no país. É necessário que estas instituições tornem-se economicamente sustentáveis e, tal, só será possível se estiverem integradas no sistema financeiro formal.

Em suma, a principal actividade da *Africa Works* é a concessão de crédito em pequenos montantes aos seus membros. Os seus principais grupos alvos são os vendedores de mercados, pequenos comerciantes, criadores de galinha e gado bovino, proprietários de quiosques e, actualmente, financia o agronegócio.

A *Africa Works* usa a metodologia de empréstimo em grupo e empréstimo individuais e o seu principal objectivo é promover serviços financeiros através de pequenas e médias empresas às comunidades mais carenciadas.

É inegável o contributo que o crédito tem no negócio e no melhoramento do bem-estar. Empréstimos concedidos aos membros dos grupos e individualmente, por si só, constituem uma evidência de que a camada mais carenciada, ou seja, os pobres estão a ser alcançados e o facto deles (créditos) serem repostos (pagos) regularmente, testemunha que o rendimento está a aumentar. Porém, a semelhança de muitas IMFs no país, a *Africa Works* enfrenta sérios problemas de financiamento, devido ao facto de 100% do seu capital ser oriundo de fontes externas, principalmente de ONGs, e não possuir acesso de capital do sistema formal de financiamento como é o caso de empréstimos interbancários.

Capítulo VI: Conclusões e Recomendações

Conclusões

As microfinanças constituem um importante instrumento de intermediação financeira apropriado ao desenvolvimento económico e com impacto imediato no nível de vida das populações mais pobres, baseado em actividades de micro, pequena e média escala, financiando empreendimentos geradores de emprego (e auto emprego) e de rendimento e que, devido a sua natureza (reduzida dimensão, pobre registo contabilístico e precariedade de garantia), encontra-se praticamente vedado em aceder a banca convencional, o que torna difícil a manutenção da sua operação (concessão de Crédito).

Na montagem de um sistema financeiro, é fundamental ter em linha de conta que o sistema financeiro, de "*per se*", não é um fim, mas um meio para o alcance do progresso, bem-estar e desenvolvimento das condições de vida dos agregados familiares moçambicanos.

A instituição estudada usa a metodologia de empréstimo em grupo e empréstimo individuais e o seu principal objectivo é promover serviços financeiros através de pequenas e médias empresas às comunidades mais carenciadas. Os serviços financeiros oferecidos pela instituição contribuem para o melhoramento do bem estar da população abrangida pelo programa.

Portanto, microfinanças, como instrumento de redução de pobreza em Moçambique, é ainda pouco efectivo sobretudo nas zonas peri-urbanas e rurais, pelo facto de cerca de 76% das IMFs estar localizado nos grandes centros urbanos do país, o que dificulta as populações das zonas rurais aceder aos serviços financeiros.

Recomendações

A primeira recomendação (e talvez a mais importante) é a expansão dos serviços financeiros para as zonas rurais. Isso vai depender, essencialmente, da intervenção do Governo na redução do hiato entre o campo e a cidade através do melhoramento de infraestruturas básicas, expansão do capital humano e planeamento do mercado no que concerne ao acesso aos serviços financeiros. As instituições financeiras que funcionam e existem nestas zonas foram promovidas pelas ONGs e não por instituições convencionais cuja lógica é a busca de lucro. Como se sabe, este tipo de instituições não são sustentáveis sob ponto de vista operacional e financeiro.

A segunda recomendação dirigida para as instituições microfinanceiras no país é a introdução de novos produtos financeiros (para além do microcrédito) tais como, micro-seguro, poupanças, crédito para fazer face as emergências. Esses produtos, para além de reforçar o vínculo com os clientes, asseguram às IMFs uma maior autonomia financeira em prol dos mais desfavorecidos.

7. Referências Bibliográficas

1. Entrevistas

Claudien Nsengimana – Director Executivo da Africa Works

Claúdio Mapasso – Gestor da Africa Works

Johana Khossa – Gestora da Africa Works

Manuel Mabasso – Director da Filial da Africa Works no Chókwé

2. Livros, Artigos e Relatórios

ABRAHAMSSON, H. e NILSSON, A. (1994). *Moçambique em Transição: Um estudo da história de desenvolvimento durante o período 1974-1992*, CEE-ISRI, Maputo;

ATHMER, Gabrielle e Vletter, Fion (2006). *O Mercado Micro-Financeiro em Maputo: Oferta, Procura e Impacto. Um Estudo de Casos do Novobanco, da Socremo e da Tchuma*;

AMARAL, Carlos (2005). *Microfinanças e Produção Sustentável nos Ambientes Costeiro e Marinho no Brasil: Possibilidades e Desafios*, Editora Atlas S.A, São Paulo;

BANCO DE MOÇAMBIQUE – BM (2007), XXXI Conselho Consultivo: *Bancarização da Economia – Extensão dos Serviços Financeiros às Zonas Rurais*, Nampula;

BANCO DE MOÇAMBIQUE (2005). *Traços Principais Do Licenciamento E Da Actividade Das Instituições De Microfinanças Em Moçambique: Informação Geral Sobre Todos os Operadores de Microfinanças em Moçambique*. Departamento de Supervisão Bancária;

BANCO DE MOÇAMBIQUE. *“Relatório Anual 2000 - 2007*; Maputo;

BARONE, F.& LIMA, P. & DANTAS. & Resende, V (2002). *Introdução Ao Microcrédito*. Conselho Da Comunidade Solidária, Brasília;

- CACNIO, F. (2001). *Microfinance Approach to Housing: The Community Mortgage Program*. Discussion Paper Series No. 2001-28. Philippine Institute for Development studies: filipinas;
- CASTEL-BRANCO, C.N. (1994) *Moçambique: Perspectivas Económicas*, UEM, Maputo;
- COSTA, Fernando Nogueira (2001). *A Revolução do Microcrédito*;
- CHICONELA, Jacinto (2004). *Estimativas E Perfil Da Pobreza Em Moçambique*, Maputo;
- Dantas, V. (2000). *Uma Rede de Microcrédito*;
- Fundo de Apoio a Reabilitação da Economia (2007). *Programa de Apoio às Finanças Rurais – Pafir*, Maputo;
- CGAP (2002). *Helping To Build A Microfinance Industry. The Consultative Group To Assist The Poorest*;
- GIBBONS, D. S. e MEEHAN, J. W. (2002). *Financing Microfinance For Poverty Reduction*, Public Affairs: New York;
- Governo de Moçambique (2006) – Plano de Acção de Redução da Pobreza Absoluta II;
- HILLBRECHT, R. (1999). *Economia Monetária*, Editora Atlas S.A, São Paulo;
- HULME, David e MOSLEY, Paul (1996). *Finance Against Poverty*. 1. ed. London/New York: Rutledge;
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTATÍSTICA, (1998). *Inquérito Nacional aos Agregados Familiares Sobre Orçamento Familiar 1996–07*, Maputo;
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTATÍSTICA, (2004). *Inquérito Nacional aos Agregados Familiares Sobre Orçamento Familiar 2002–03*, Maputo;

- LITTLEFIELD, E., MURDUCH, J. e HASHEMI, S. (2003). *Is Microfinance an Effective Strategy to Reach the Millennium Development Goals?*, World Bank;
- MARR, A. (1999) *The poor and their money: what have we learned?* ODI: London, ODI Poverty Briefing No 4, March 1999;
- MISHKIN, F.S. (1998). *Moeda, Bancos e Mercados Financeiros*, 5ª Edição, Publicações Herper Collins. New York;
- MURRAY, Una e BOROS, Ruxandra (2002). *Guia microfinanceiro sensível ao género*, Editora Atlas S.A, São Paulo;
- MPD (Ministério do Planificação e Desenvolvimento). 2006. *Estratégia de Desenvolvimento Rural 2006-2025*. Maputo;
- NEWITT, M. (1995). *A History of Mozambique*, London, Hurst & Company;
- NICHTER, Simeon et al (2002). *Understand microfinance in the Brazilian context*, Editora Atlas S.A, São Paulo;
- OTERO, Maria (1999), *Bringing Development back into Microfinance*. Goethe University: Frankfurt;
- PROGRAMME AID PARTNERSHIP MOZAMBIQUE (2006);
- REMENYI, J. (1997) *Microfinance: A Panacea for poverty?* Development Research Briefings, University College Dublin;
- STIGLITZ, Joseph e WEISS, Andrew (1981). *Credit rationing in markets with imperfect information*;
- SEN, Amartya (2000). *Desenvolvimento e Pobreza*, ISEG, Lisboa;
- SILVA, R.; BASSO, C e PINHO, J. M. (2000). *Renda Básica – Explorando O Potencial Arrecadatório Dos Municípios: Um Estudo De Caso: Para o Município de Bauru*;

SILVA, Marcelo Roque (2002). *Microfinanças – Uma forma de Auxílio ao Pobres*;

TANNURI, Dulce (2001). *Microcrédito em Brasília*, Editora Atlas S.A, São Paulo;

VINCENT, G. (2005), *Sustainable Microentrepreneurship: The Roles of Microfinance, Entrepreneurship and Sustainability in Reducing Poverty in Developing Countries*;

VLETTER, Fion (2006). *Microfinance in Mozambique: Achievements, Prospects & Challenges*, A report of the Mozambique Microfinance Facility;

VLETTER, Fion. (1999). *The Evolution of Microfinance in a Successful Post-Conflict Transition: The Case Study of Mozambique. International Labour Office*;

VALA, Salim Cripton (2007). *A Riqueza Está No Campo: Economia Rural, Financiando Os Empreendedores e Fortalecimento Institucional Em Moçambique*, Maputo;

www.badesc.gov.br acedido no dia 15/07/08.

ANEXOS

8. Anexos

Tabela1: Distribuição de Agências Bancárias por Províncias

Província	N. de Agência	%
Cidade de Maputo	131	43.96%
Província de Maputo	30	10.07%
Gaza	15	5.03%
Inhambane	16	5.37%
Sofala	30	10.07%
Manica	14	4.70%
Tete	13	4.36%
Zambézia	12	4.03%
Nampula	24	8.05%
Cabo Delgado	8	2.68%
Niassa	5	1.68%
Total	298	100.00%

Fonte: Banco de Moçambique, Departamento de Supervisão bancária de 2008

Tabela 2: Distribuição de Operadores de Microfinanças

Províncias	Agências cooperativas		Operadores de Microcrédito	
	2006	2007	2006	2007
Maputo Cidade	6	6	33	44
Maputo	3	3	10	10
Gaza	1	1	1	1
Inhambane	0	0	0	1
Sofala	0	0	0	1
Manica	0	0	1	1
Tete	1	1	0	1
Zambézia	0	0	1	1
Nampula	0	0	0	2
Cabo Delgado	0	0	0	10
Niassa	0	0	0	0
Total	11	11	56	72

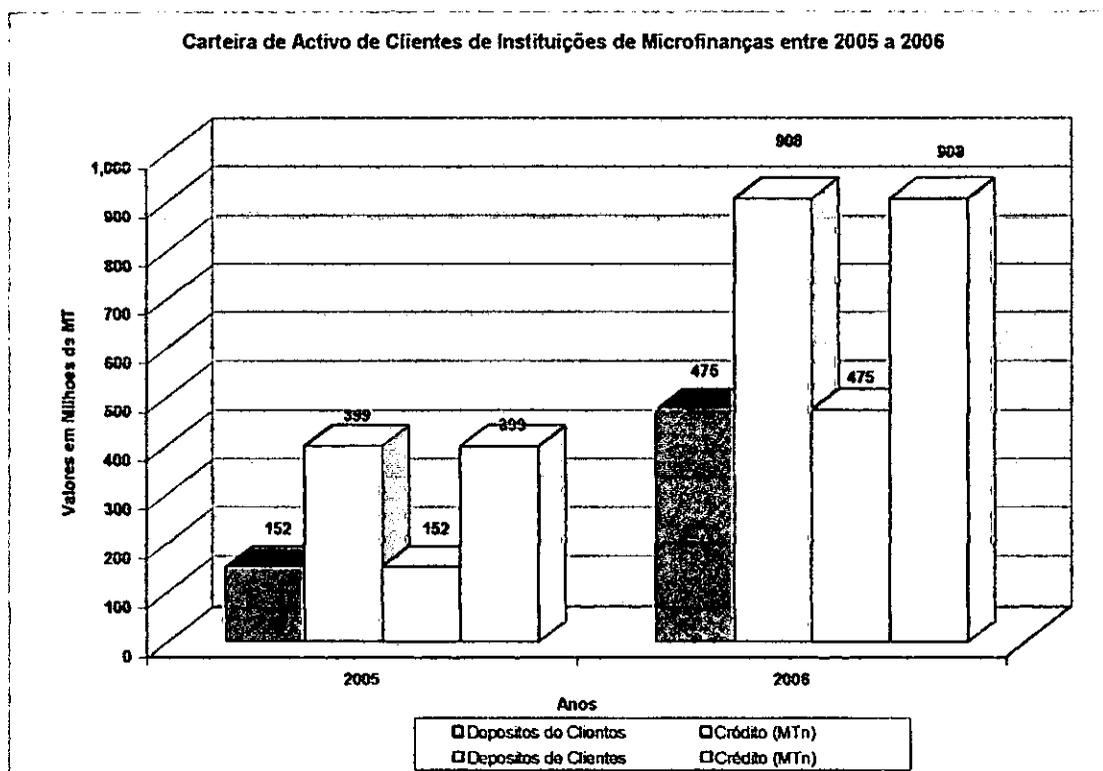
Fonte: BdM, Departamento de Supervisão Bancária de 2007

Tabela 3: Clientes Activos e Carteira de Activos

Microfinanças	2005	2006	Variação (%)
Depósitos de Clientes	152	475	212.50
Crédito (MTn)	399	908	127.57
Número de Clientes	108,379	153,243	41.40
Nº de Clientes Activo	54,958	64,575	17.50
Nº de Depositantes	53,421	88,668	65.98

Fonte: PAP, 2006

Gráfico 1: Carteira de activos das IMF's entre 2005-2006



Fonte: Programme Aid Partnership Mozambique, 2006

9. Relação de perguntas submetido aos funcionários da *Africa Works*

Para responder as hipóteses e objectivos do estudo, foi realizado, como descrito no capítulo referente a metodologia um questionário aos gestores de crédito e clientes, e ao Director da *Africa Works* em Chókwè na Província de Gaza e ao Director Executivo da *Africa Works*.

O autor serviu-se do mesmo para poder extrair algumas ilações que pudessem sustentar a parte do estudo de caso do trabalho.

Questionário

1. Quais são os produtos financeiros que a Africa Works oferece?
2. Qual é a principal actividade da Africa Works?
3. Quais são os critérios de selecção de clientes para a concessão de crédito?
4. Como é que Africa Works define as categorias de clientes?
5. Quais são os requisitos que os clientes devem reunir para a obtenção dos empréstimos para cada categoria?
6. Quais são os montantes estabelecidos para cada categoria?
7. Qual o perfil exigido aos clientes no âmbito da instituição?
8. Quais são as actividades que a instituição financia?
9. Terá alguma ideia do impacto dos microcréditos para a redução da pobreza?
10. Qual é a tendência do número de clientes nos últimos 7 anos?
11. Quais são as limitações que a instituição enfrenta?
12. Qual é o retorno que a instituição espera dos empréstimos que concede?